

ROBERT DRISCOLL
Y HARVEY W. WALLENDER III

EL TRASPASO DE TECNOLOGIA Y EL DESARROLLO

PERSPECTIVA HISTÓRICA Y GEOGRÁFICA



EDITORA DISTRIBUIDORA ARGENTINA S. R. L.
Buenos Aires

Título de la obra en inglés:
TECHNOLOGY TRANSFER AND DEVELOPMENT:
An Historical and Geographic Perspective

Publicado originariamente en 1975 por el Fund for Multinational Management Education en cooperación con el Council of the Americas, 680 Park Avenue, Nueva York (E.U.A)

Los puntos de vista presentados en este libro no coinciden necesariamente con los de los directores y miembros del Fund for Multinational Management Education o con los del Council of the Americas.

Traducción: *José Clementi*
Diseño de tapa: *María Cristina Brusca*

Todos los derechos de esta edición reservados por EDISAR (Editora Distribuidora Argentina) S.R.L., Paraguay 609, 4º piso, Buenos Aires.

Prohibida la reproducción total o parcial de este libro por cualquier método mecánico, gráfico o electrónico, sin autorización expresa de los editores.

Queda hecho el depósito que previene la ley 11.723.
Copyright © 1976 by EDISAR S.R.L.

Libro impreso en la Argentina.
Book printed in Argentina.

INDICE

| | |
|--|-----|
| INTRODUCCIÓN GENERAL | 1 |
| I. PERSPECTIVA HISTÓRICA | 5 |
| La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo | 12 |
| UNCTAD I | 16 |
| UNCTAD II | 22 |
| UNCTAD III | 28 |
| Seminario sobre Inversiones Extranjeras en Países en Desarrollo | 31 |
| Seminario sobre Inversiones Extranjeras en Latinoamérica | 44 |
| Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en Latinoamérica | 60 |
| Conferencia sobre Inversiones Extranjeras en Países en Desarrollo | 74 |
| Conferencia Especializada sobre la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo de América Latina (CACTAL) | 88 |
| Tercera Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en Latinoamérica | 120 |

II. PERSPECTIVA GEOGRÁFICA 135

MÉXICO 137

Introducción 137

Aspectos generales de la legislación tecnológica mexicana, por *Ricardo Borzutsky* 138

Criterios para la medición de costo-beneficios de la tecnología importada, por el Licenciado *Enrique Aguilar* 141

Transferencia de tecnología y desarrollo, por el Licenciado *Jaime Álvarez Soberanis* ... 158

EL GRUPO ANDINO 187

Introducción 187

La Resolución 24 del Acuerdo de Cartagena: análisis del enfoque andino de las transferencias de tecnología, por *Ricardo Borzutsky* 188

Perú: Legislación de transferencia de tecnología y su análisis, por la *Cámara de Comercio Norteamericana del Perú* 196

BRASIL 213

Introducción 213

Análisis del Código de Propiedad Industrial, por *Ricardo Borzutsky* 214

Problemas del progreso técnico y del traspaso de tecnología en el Brasil actual, por *David Carneiro (h.)* 218

ARGENTINA 239

Introducción 239

Conciliación de la tecnología importada con el interés nacional, por *Ricardo Borzutsky* 246

III. EMPRESAS MULTINACIONALES: RESPUESTAS Y RESTRICCIONES 247

La transferencia de tecnología a Latinoamérica: un punto de vista empresarial estadounidense, por *John Dull* 249

Resolución de conflictos en la industria extractiva, por *Raymond F. Mikesell* 264

IV. CONCLUSIONES 285

APÉNDICE (*Ley 20.794 para el Registro Nacional de Licencias y Transferencia de Tecnología en la República Argentina, setiembre de 1974*) 293

INTRODUCCION GENERAL

El traspaso de tecnología desde el mundo desarrollado al mundo en proceso de desarrollo se ha convertido en uno de los más importantes temas polémicos de la actualidad. La razón de esa importancia debe buscarse en los mal entendidos de otra época, y en el papel que se le reconoce a la tecnología en el desarrollo del Tercer Mundo y en la equitativa distribución de la riqueza.

La tecnología ha sido y sigue siendo materia de mal entendidos. Las naciones en proceso de desarrollo creen que están pagando un precio demasiado alto por tecnología anticuada, obsoleta, no eficiente. Por el contrario, las empresas multinacionales, poseedoras de la mayor parte de la tecnología actualmente disponible en el mundo, creen que deben obtener un rendimiento adecuado de sus inversiones, programas de investigación y desarrollo. Este obstáculo para la comprensión puede atribuirse a una falta de comunicación de las necesidades y de las limitaciones de ambas partes en el proceso de traspaso tecnológico: por una parte los móviles de lucro de las grandes empresas, por otra las metas de desarrollo de los países.

La empresa multinacional se halla encorsetada tanto por la legislación de los países desarrollados como de los países en proceso de desarrollo. En algunos casos

esto significa que una compañía subsidiaria norteamericana podría no estar autorizada a exportar a un país determinado (por ejemplo, a Cuba), debido a que la legislación de Estados Unidos restringe el traspaso de tecnología a determinados países. En cambio, muchos países en desarrollo no aceptarán ninguna limitación a sus exportaciones que se base en un acuerdo de licencia.

El país donde se halla radicada la empresa subsidiaria se ve constreñido por la necesidad de dar empleo al mayor número posible de personas y por la necesidad de mantener el equilibrio entre el progreso económico y el social. Además, estos países deben tener la seguridad de que toda tecnología que se les transfiera sea realmente beneficiosa para sus metas de desarrollo. Esta limitación ha inducido a algunos países latinoamericanos y de otras partes a establecer una legislación que regule el traspaso de tecnología a sus territorios. Estas reglamentaciones puntualizan los requisitos específicos que debe llenar un convenio para que sea aceptable por el gobierno, y en materia tecnológica tienden a colocar al licenciatario en pie de igualdad con el otorgante de la licencia.

Este manual de trabajo, recopilado de diversas fuentes, se propone examinar algunas de esas limitaciones, restricciones y metas, tanto desde el punto de vista del país afectado como de la empresa multinacional. A tal fin se lo ha dividido en cuatro secciones: en primer término se analizan los resultados de una serie de reuniones y mesas redondas sobre inversiones y tecnología extranjeras, auspiciadas por las Naciones Unidas y por otras organizaciones internacionales.

En la segunda sección se estudia la manera de llevar a la práctica en el país de radicación de la subsidiaria muchas de las sugerencias expuestas en aquellas reuniones, y se analiza la legislación de varios países.

La tercera sección reseña algunas reacciones de las

grandes compañías, así como también sus propios problemas y limitaciones.

En la cuarta sección se formula una conclusión general y se indican sugerencias acerca de qué es lo que deben hacer todas las partes interesadas para facilitar este importante proceso.

Este libro intenta ser un manual introductorio. Sintetiza en buena parte los actuales conocimientos sobre el tema, pero no pretende abrir caminos espectaculares, resolver los grandes problemas ni sugerir nuevos procedimientos operativos.

El Editor de la versión en español ha considerado oportuno actualizar la información referida a la Argentina con un APÉNDICE en el que se ofrece el texto del nuevo régimen legal, de setiembre de 1974, para el Registro Nacional de Licencias y Transferencia de Tecnología.

PERSPECTIVA HISTÓRICA

A partir de 1969 se celebraron reuniones bajo los auspicios de las Naciones Unidas (ONU), de la Organización de Estados Americanos (OEA) y de diversos gobiernos nacionales para discutir problemas relacionados con el papel de las inversiones extranjeras directas y de los trasposos de tecnología por parte de empresas multinacionales radicadas en países desarrollados. Estas reuniones se realizaron a nivel ministerial, con la participación de países latinoamericanos y también de Estados Unidos, Japón y Europa Occidental. Los temas en debate abarcaron desde presuntos abusos del inversor extranjero y los problemas de control de las inversiones foráneas, hasta cuestiones específicas tales como el papel de la tecnología en la planificación del desarrollo por parte de los gobiernos de los países receptores.

En particular, los asistentes a las conferencias han mencionado cuatro temas de importancia básica para la relación entre los países en desarrollo y la empresa multinacional, a saber: a) información; b) presuntos abusos; c) creciente injerencia del gobierno y d) actividades locales de investigación y desarrollo. Se da a continuación una breve sinopsis de sus conclusiones.

Información

En muchos casos el país receptor carece de información sobre tecnología disponible y acerca de cómo seleccionar la tecnología más apropiada para sus necesidades específicas. Aun admitiendo que resulta contraproducente "volver a inventar la rueda", los conferenciantes sostienen que la tecnología eventualmente aceptada por un país debe ayudar a solucionar muchos de sus problemas fundamentales: empleo, utilización de los propios recursos, provisión de servicios y productos a las clases menos pudientes, para citar sólo algunos ejemplos. Esta falta de información se origina en un problema de comunicación entre los gobiernos de los países receptores y las empresas extranjeras acerca de los tipos de tecnología disponibles y de la aplicabilidad de una innovación tecnológica determinada a las metas y necesidades de desarrollo del país.

Este problema de la información gravita evidentemente en la selección de la tecnología apropiada. La deficiencia se hace sentir con más fuerza cuando los planificadores locales intentan trasladar sus metas de desarrollo sólo en términos generales a programas orientados hacia una tecnología específica, o cuando tratan de relacionar sus objetivos con los distintos factores de esencial importancia para sus programas.

Varios son los intentos realizados para lograr soluciones viables. No hace mucho la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) ha comenzado a actuar para cerrar algunas de estas brechas. En noviembre de 1973 la ONUDI publicó una "carpeta" en la que se describen los nuevos procesos, materiales, equipos y métodos de operación que emplean los países más desarrollados en sus industrias de transformación de metales. Además, la ONUDI puede poner al país inte-

resado en contacto con la empresa u organización que se halle en condiciones de proporcionar la información y el *know-how* requeridos para establecer esas industrias en el país. Aunque este tipo de publicaciones llena una necesidad importante, no cabe desechar la cooperación que podrían prestar las empresas multinacionales en la preparación de carpetas similares en otros sectores industriales. La comunicación en dicho sentido podría despejar algunas áreas de conflictos potenciales entre gobiernos y empresas.

Supuestos abusos

Es posible que como resultado de este desequilibrio informativo, se haya acusado a las empresas multinacionales de una serie de abusos en sus relaciones comerciales con las naciones latinoamericanas. Los gobiernos juzgan que mediante los precios de transferencia, mediante las regalías, mediante las remuneraciones al personal directivo y ejecutivo y mediante el costo de los insumos primarios e intermedios están pagando por la tecnología foránea un precio demasiado alto en términos monetarios. Además, por causa de los derechos de patente, por causa de requisitos que obligan a importar ciertos insumos primarios y secundarios de la empresa matriz, y por causa de restricciones a la libertad de exportación de la empresa, los países en desarrollo se ven impedidos de integrar plenamente la industria en su economía. Las áreas que plantean problemas específicos clasificables en esta categoría son:

- a) *Restricciones a la exportación.* Se han citado muchos casos indicativos de que ciertos contratos de inversión contienen cláusulas que de alguna ma-

nera ponen trabas a la exportación de productos fabricados con tecnología importada. Algunas restricciones son globales, otras circunscritas sólo a determinados países. En cuanto a Latinoamérica, estas cláusulas contractuales pueden surtir el efecto de limitar la nueva producción a la simple sustitución de importaciones. Las limitaciones a la producción resultantes han hecho que muchos países llegaran a la conclusión de que los beneficios que les reporta la tecnología se hallan fuertemente cercenados y no justifican el precio que se paga por ellos. Resulta de todo ello que muchos países latinoamericanos están elaborando activamente legislación y reglamentaciones específicas para limitar la facultad de un contrato de restringir la exportación o el posterior desarrollo de la tecnología después de su ingreso en el país.

- b) *Sobrefacturación de insumos primarios e intermedios.* Los gobiernos y los empresarios latinoamericanos se quejan de que en los convenios de transferencia de tecnología se les exige comprar (importar) insumos primarios e intermedios de las empresas matrices, con frecuencia a precios que parecen excesivos. Estos precios pueden elevar el costo de producción a un grado tal que les resultaría más barato importar que producir en el país. El resultado es un producto que no puede competir en el mercado internacional.
- c) *Patentes.* El problema de las patentes en Latinoamérica se halla estrechamente vinculado con la cuestión de las restricciones a la exportación. Sin la previa autorización de quienes tienen los derechos originarios de las patentes, las empresas latinoamericanas que buscan mercados para colocar sus mercaderías producidas con tecnologías patentadas sue-

len verse impedidas de vender en países donde se ha registrado la misma patente. Además de lo indicado, los latinoamericanos sostienen que gran parte del sistema de patentes está estructurado de modo que las corporaciones multinacionales puedan impedir que surjan situaciones de competencia; logran esto patentando un proceso que luego no explotan. En resumen, en muchos sectores se acusa al sistema de patentes de ser de índole monopolista y contrario al desarrollo del libre comercio.

En muchos casos, lo que el país tilda de abuso es para la empresa multinacional una conducta ínsita en la esencia de su operación. Si se permite a una firma licenciataria de determinado país exportar a otro donde también opera una subsidiaria, una de las dos deberá ceder a presiones competitivas. Una solución del problema estaría en la realización de esfuerzos concertados tendientes a la integración regional o subregional. Con ello se ampliaría el ámbito del mercado y podría exportarse al menos dentro del área de integración. Al propio tiempo, la empresa multinacional debería gozar de alguna norma que salvaguarde la exclusividad de la tecnología creada por la misma empresa, que proteja sus inversiones en investigación y desarrollo, y la ventaja competitiva que todo ello otorga a la empresa. Agréguese a ello el alto costo de mantener las instalaciones necesarias para los proyectos de investigación y desarrollo (I. y D.), y que la corporación tiene que distribuir esos costos entre el conjunto de sus operaciones. Por estas razones se ve envuelta en la fijación de precios de transferencia, en contratos de asistencia gerencial y técnica, en convenios de licencias y regalías. El problema se reduce fundamentalmente a la cuestión de cómo tasar la tecnología y a la cuestión conexas de si una nueva inver-

sión representa tan sólo un costo incremental para la gran empresa (y que por tanto no debería absorber una proporción representativa de los costos de I. y D.). Por lo demás, no debe subestimarse el papel de la comunicación y la información. Con frecuencia las partes parecen operar sin el pleno conocimiento de los objetivos recíprocos.

La creciente injerencia estatal

Los gobiernos latinoamericanos están actualmente desarrollando políticas —cuando no las han instrumentado ya— que reglamentan la transferencia de tecnología a una empresa nacional. En México, por ejemplo, todos los contactos que involucran el traspaso de tecnologías entre una firma foránea y su contraparte en el país deben ser aprobados por el Registro Nacional de Transferencias de Tecnología. Este nuevo papel del Estado se funda en una serie de razones. *Primero*, estos países desean controlar la importación indiscriminada de tecnología con el fin de ahorrar divisas, que necesitan para financiar su desarrollo en áreas esenciales. *Segundo*, los gobiernos quieren asegurarse de que los efectos de los adelantos tecnológicos se extiendan a toda la economía, y que la firma extranjera no crezca dentro de un enclave. Por otra parte, si el gobierno ha de ser competente para juzgar de la conveniencia de todos los contratos de este tipo, es indispensable que posea la información necesaria para poder tomar decisiones acertadas. He aquí el papel potencial de la empresa extranjera, la cual puede proporcionar en muchos casos, mediante programas de capacitación y el sincero intercambio de informaciones, gran parte de los conocimientos que el gobierno hospedante necesita para la plena instrumentación de su legislación, a fin de que todas las partes se beneficien plenamente.

Investigación y desarrollo nacional

A causa de la importación de tecnologías inadecuadas e inapropiadas, en Latinoamérica está tomando cuerpo un estado de conciencia y preocupación acerca de la necesidad de desarrollar la capacidad nacional en actividades de investigación y desarrollo. Desechada la posibilidad de que los programas de investigación y desarrollo nacional sean financiados desde el exterior —recomendación a la que arribaron varias reuniones internacionales—, hay sin embargo un papel que las empresas transnacionales pueden cumplir en este proceso. Se recurre a esas corporaciones para el cumplimiento de programas de capacitación de técnicos, gerentes de tecnología y otros tipos de ejecutivos de empresa o industriales, y para colaborar en la utilización, en cuanto sea posible, de tecnologías de creación nacional. También se busca a las empresas extranjeras para que ayuden a la creación de infraestructuras de investigación y desarrollo en el ámbito de sus propias explotaciones. Cabe anotar, sin embargo, que las infraestructuras y el equipo actualmente instalados en países en vías de desarrollo no se utilizan plenamente por dos motivos básicos: *primero*, los centros técnicos de investigación, generalmente dependientes de las universidades nacionales, no toman conciencia de las necesidades de tecnologías provechosas que tiene el sector industrial del mismo país, y *segundo*, las empresas locales prefieren importar tecnología basándose en el criterio de que ésta es más barata y de mejor calidad que la desarrollada en el país.

Conclusión

En el transcurso de esta serie de conferencias, la imagen del inversor foráneo que se habían formado los gobiernos locales ha cambiado significativamente. En las conferencias iniciales, los representantes de los países en desarrollo fueron unánimes en condenar abusos de las corporaciones multinacionales. Sin embargo, hacia el final de la serie se mostraban mucho más preocupados por implantar mecanismos destinados a controlar esas organizaciones y utilizar las posibilidades que ofrecían para acelerar el desarrollo nacional. Parece, pues, que las actitudes de estos países se ha desplazado hacia la rectificación de los abusos y la utilización de las ventajas económicas que ofrece la actividad de las empresas.

En esta primera sección —la perspectiva histórica del traspaso y el desarrollo de tecnología— hemos resumido cada conferencia por separado y analizado los resultados, los problemas y las conclusiones importantes. Los sumarios fueron preparados por Guy Gugliotta, para el Consejo de las Américas.

LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

GINEBRA 1964, NUEVA DELHI 1968, SANTIAGO DE CHILE 1972

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development: UNCTAD) se reunió por primera vez en Ginebra, entre el 23 de marzo y el 16 de junio de 1964. Ins-

pirada en una resolución de la Asamblea General de la ONU de 1962, la UNCTAD reunió a la mayoría de los países de la ONU en un intercambio de puntos de vista concernientes al comercio y progreso económico de las naciones en proceso de desarrollo.

Otras dos reuniones plenarias se realizaron en años posteriores, una en Nueva Delhi en 1968 y la última en Santiago de Chile en 1972. En la reunión de Ginebra se propuso la creación de una secretaría permanente de la UNCTAD y su establecimiento fue aprobado por la ONU. Los órganos de acción de la UNCTAD residen en Ginebra, donde realizan investigaciones y consultas sobre problemas de desarrollo y trabajan en la solución de cuestiones sugeridas en las reuniones plenarias.

Asistieron como delegados a las conferencias de 1964, 1968 y 1972 funcionarios de alta jerarquía de países miembros de la ONU, tanto de naciones desarrolladas como en desarrollo, y representantes de organizaciones internacionales. Las resoluciones y recomendaciones adoptadas en las reuniones fueron registradas en Informes Finales, juntamente con compendios de los debates y breves descripciones de las actividades de la UNCTAD al margen de las conferencias. Las propuestas enunciadas en los Informes Finales son expresiones de acuerdos consensuales que de ninguna manera representan los puntos de vista de todos los participantes.

En la reunión de 1964, los delegados enunciaron un cuádruple objetivo para la UNCTAD:

1. Promover el intercambio entre los países en desarrollo, entre países desarrollados y países en desarrollo, y entre países en desarrollo y países socialistas.
2. Formular políticas relativas al comercio y desarrollo en el orden internacional.

3. Coordinar las actividades de las instituciones de comercio y desarrollo dentro de la ONU.
4. Iniciar la acción, con otros órganos de la ONU, para la formulación de instrumentos legales multilaterales en el terreno comercial.

Aunque fue amplia la diversidad de los temas discutidos en las tres conferencias, en todos los casos los principales asuntos de la agenda fueron tres: problemas de productos básicos y política agropecuaria; comercio de productos manufacturados; ayuda, tanto pública como privada, financiera y técnica.

Algunos aspectos de estos problemas fueron cobrando importancia en tanto que otros la perdieron, pero el debate en todas las conferencias transitó por carriles poco más o menos invariables. Se ventilaron los mismos temas y se formularon las mismas recomendaciones.

Enfoques salientes:

1. *Problemas de productos básicos y política agropecuaria.* Una política relevante y hasta ahora estéril de la UNCTAD ha sido la de estimular a las naciones a concluir tratados multilaterales reguladores de la exportación de productos básicos por países en desarrollo. Estos acuerdos cumplirían el doble propósito de estabilizar los precios de exportación de algunos productos primarios y acrecentar la demanda de los países desarrollados de esos productos mediante la reducción de aranceles y otras barreras que traban su importación. Para hacer frente a este proyectado incremento de la demanda y aumentar la producción para el consumo interno la UNCTAD en repetidas ocasiones instó a los países en desarro-

llo a reexaminar sus políticas agrarias y pidió a los industrializados que proporcionen ayuda técnica y financiera en el sector agrícola.

2. *Comercio en productos manufacturados y semi-manufacturados.* La UNCTAD considera que muchos países en desarrollo padecen la falta de diversificación en sus economías, sobre todo en sus programas de exportación. Los más dependen de sus materias primas para la obtención de divisas, en tanto que la industria local se limita en gran medida a realizar programas de sustitución de importaciones. En el curso de la conferencia se urgió al mundo en desarrollo a expandir la acción de sus sectores secundarios y se pidió a los países desarrollados que planificaran este desarrollo. Se les encomendó a los países desarrollados que en sus políticas de importación acordaran un tratamiento preferencial para los productos industriales de países en desarrollo, con el fin de fomentar el progreso industrial de éstos. Para 1972, la mayoría de los representantes de países desarrollados se mostraban acordes, al menos en principio, con la propuesta del tratamiento preferencial.
3. *Ayuda.* La UNCTAD pidió a los países desarrollados destinar el 1 % de su PNB a la ayuda financiera a países en desarrollo. Nunca se alcanzó este porcentaje; en rigor de verdad la ayuda pública declinó en términos absolutos durante el período en cuestión. De creciente importancia para la conferencia fueron los temas de la inversión privada extranjera y la "ayuda condicionada", por imperio de los cuales los países desarrollados pedían concesiones a cambio de la asistencia financiera y técnica. La conferencia puso repetidamente de relieve la necesidad de que la ayuda debía ser un mero complemento de

los recursos locales para el desarrollo, y que no debía usarse para ganar influencia política y militar. La conferencia expresó creciente preocupación por el poder que ejercen las corporaciones multinacionales en las economías de los países en desarrollo, sobre todo en el área del traspaso de tecnología. Si bien el mundo en desarrollo reconocía la necesidad de importar tecnología, consideraba que los costos eran exorbitantes, tanto en términos de la balanza de pagos (éste es, según la UNCTAD, uno de los problemas más arduos que enfrentan los países en desarrollo) y de las restricciones a la exportación, como de otras condiciones impuestas por los exportadores de tecnología.

UNCTAD I

GINEBRA, MARZO 23 - JUNIO 16 DE 1964

I. Funciones permanentes de la UNCTAD definidas por los delegados

A. Promover el comercio entre:

1. Países en desarrollo y países desarrollados.
2. Países en desarrollo y países con sistemas político-económicos distintos.

B. Formular políticas sobre comercio internacional y desarrollo.

C. Coordinar dentro de la ONU las actividades de instituciones de comercio y desarrollo.

D. Iniciar actividades, junto con otros órganos de la ONU, para la formulación de instrumentos multilaterales en el área de comercio.

II. Estimación por la UNCTAD de los principales problemas que aquejan a los países en desarrollo

A. *Crecimiento económico inadecuado*: los países desarrollados crecen a un ritmo mucho más rápido que los que están en vías de desarrollo.

B. *Deuda*: existe un creciente déficit de la balanza de pagos en la mayoría de los países en desarrollo.

C. *Ayuda*: es insuficiente la ayuda financiera pública que fluye desde los países desarrollados a los países en desarrollo. Meta: el 1% del PNB de los países desarrollados debería ser transferido al Tercer Mundo.

D. *Acceso a los mercados*: las barreras al intercambio impuestas por los países desarrollados tornan difícil la exportación por parte de los países en desarrollo.

E. *Diversificación*: la mayoría de los países en desarrollo dependen demasiado de las exportaciones del sector primario con demanda rígida. Existe la necesidad de que se levanten las restricciones al libre comercio por parte de los países desarrollados que importan estos productos, y de un mayor esfuerzo por parte de los países en desarrollo para mejorar su agricultura y diversificar su economía.

F. *Exportaciones*: las demandas de importación por parte de los países en desarrollo no han sido correspondidas por una expansión equivalente de las exportaciones.

III. Recomendaciones generales de la conferencia

A. *Normas básicas para las relaciones comerciales.* No habrá discriminaciones en el comercio:

1. Fundadas en diferencias políticas entre las partes.
2. Mediante interferencias en los asuntos internos de un país participante en el intercambio comercial.

B. *Los países en desarrollo deberían aumentar sus exportaciones.*

1. Los países desarrollados deberían reducir sus tarifas aduaneras a fin de que los países en desarrollo tengan un más fácil acceso a sus mercados.
2. Los países desarrollados harían bien en otorgar concesiones para el intercambio con países en desarrollo, y no deberían exigir concesiones compensatorias.
3. Los países desarrollados habrían de asegurarse de que sus esfuerzos en procura de la integración no les hagan restringir o perjudicar de alguna otra manera la corriente de importación de bienes de países en desarrollo.

C. *Debería alentarse la integración entre países en desarrollo.*

D. *Finanzas.* Los países desarrollados deberían asignar mayores fondos para la ayuda financiera pública y privada.

E. *Sería beneficioso que los países sin salida al mar y los menos desarrollados recibieran tratamientos especiales en sus actividades comerciales internacionales.*

IV. Recomendaciones concernientes a problemas internacionales en materia de productos básicos

A. *Acuerdos sobre productos básicos.* Debería alentarse la concertación de acuerdos internacionales sobre productos básicos, en procura de estimular el crecimiento y estabilizar los precios.

B. *Trabas al intercambio.* Deberían removerse para permitir un mayor acceso de los productos primarios a los mercados de países desarrollados.

C. *Barreras al comercio.* Es de desear que los países desarrollados atiendan especialmente a la reducción de las barreras que se oponen a la entrada de productos que constituyen los principales rubros de exportación de algunas naciones pobres.

V. Recomendaciones concernientes a la expansión del comercio en productos manufacturados y semimanufacturados

A. *Expansión de la exportación versus sustitución de la importación.* El reemplazo de la política industrial de sustitución de las importaciones por la de expansión de las exportaciones es de importancia crítica para el adelanto de los países en desarrollo.

B. *Ayuda de los países desarrollados.* Los países desarrollados deberían ayudar, en todo cuanto les sea posible, a los países en desarrollo, para establecer industrias orientadas a la exportación.

C. *Inversiones extranjeras de fuentes privadas.* El capital nacional es de la mayor importancia en la realización de proyectos industriales, pero los fondos extranjeros

de fuentes privadas pueden desempeñar un papel complementario importante:

1. Para desarrollar la formación de capital local.
2. Para desarrollar infraestructuras de capacitación técnica.
3. Para mejorar la tecnología de los países en desarrollo.

VI. Recomendaciones concernientes a la ayuda técnica y financiera

Los países desarrollados deberían procurar alcanzar la meta del 1 % del PNB como contribución a la ayuda anual a los países en desarrollo.

A. *Refinanciación de la deuda.* Es recomendable que los países desarrollados faciliten la refinanciación de la deuda de países en desarrollo, cuando la situación así lo aconseje.

B. *Ayuda con destino asignado.* La ayuda financiera tendría que ser afectada expresamente a programas y proyectos de desarrollo específicos.

C. *Propósitos de la ayuda.* La ayuda debería apuntar a la realización de proyectos destinados a diversificar la economía de los países en desarrollo y a acelerar el proceso de industrialización.

D. *Los planes de reintegro.* Es necesario que tengan en cuenta la capacidad del país en desarrollo para cumplir con las estipulaciones contractuales.

E. *Asistencia técnica.* Los países desarrollados deberían incrementar la corriente asistencia técnica hacia los paí-

ses en desarrollo. Esta ayuda se cumpliría mejor al ser estructurada de acuerdo con las necesidades específicas de cada país.

F. *Mercados de capital.* Debería alentarse el establecimiento de mercados de capital en los países en desarrollo.

G. *Finalidades de la asistencia.* Tanto la nación que proporciona como la que recibe la asistencia financiera y técnica deberían asegurarse de:

1. Que los proyectos aumentarán al máximo posible la capacidad productiva.
2. Que se proporcionará suficiente apoyo técnico en el transcurso de las etapas iniciales del proyecto.
3. Que se explotarán con mayor intensidad los recursos locales.
4. Que el país otorgante pondrá a disposición de la nación beneficiada los repuestos necesarios.
5. Que se establecerán programas de capacitación para el potencial humano local.
6. Que se pondrá a disposición de los países en desarrollo información sobre ciencia, tecnología y técnicas de producción.
7. Que se permitirá a los países en desarrollo enviar para su entrenamiento especialistas a países desarrollados.
8. Que cuando sea necesario los países desarrollados facilitarán consultores técnicos.

H. *Traspaso de tecnología.*

1. Los países desarrollados deberían allanar el traspaso a países en desarrollo de licencias, *know-how*, procesos y nuevas tecnologías, patentados y no patentados.

2. Organos internacionales deberian trabajar para establecer acuerdos generales y legislación normativos del traspaso de tecnología.
3. La ONU habria de proporcionar facilidades para toda información relacionada con problemas concernientes al traspaso de tecnología.

UNCTAD II

NUEVA DELHI, FEBRERO 1 - MARZO 29 DE 1968

I. Principales problemas de comercio y desarrollo según fueron vistos en la conferencia

A. Productos básicos. La conferencia advierte una urgente necesidad de concertar acuerdos internacionales sobre productos básicos de manera tal que los precios se estabilicen y los países en desarrollo puedan vender más en el mundo desarrollado.

B. Diversificación de la exportación de productos manufacturados. Es necesario llegar a algún acuerdo sobre los elementos básicos de un sistema tendiente a asegurar preferencias tarifarias en los países desarrollados, en favor de productos de países en desarrollo.

C. Traspaso de tecnología. Se requiere tomar medidas para mejorar el proceso de traspaso desde países desarrollados a países en desarrollo.

D. Países menos desarrollados. Es preciso tomar medidas especiales para acelerar el desarrollo de los países miembros de la conferencia menos desarrollados.

E. Países sin salida al mar. Es menester disponer medidas especiales para estos países a fin de facilitar el transporte.

II. Conclusiones y recomendaciones de la conferencia

A. El problema mundial de la alimentación. Los países en desarrollo sufren las consecuencias de un insuficiente dinamismo en sus políticas agrícolas.

1. Los países en desarrollo deberían:

- a) actualizar sus estructuras agrarias y crediticias a fin de alentar una mayor producción del agro;
- b) mejorar la calidad del potencial humano del agro a través de la educación y de incentivos;
- c) mejorar la infraestructura y las técnicas de laboreo;
- d) estimular la inversión extranjera en el sector primario.

2. Los países desarrollados deberían:

- a) incrementar la ayuda destinada a aumentar la producción de alimentos y a establecer industrias relacionadas con el agro;
- b) brindar apoyo técnico en forma de adiestramiento de los agricultores de los países en desarrollo;
- c) proporcionar ayuda en alimentos cuando sea necesario.

B. Países sin salida al mar

1. Se les debería acordar preferencia en programas de ayuda destinados a mejorar caminos e infraestructura.
2. Sería provechoso otorgarles —principalmente por parte de países vecinos— libre acceso al mar.

C. *El comercio entre países que se rigen por diferentes sistemas socioeconómicos.*

1. Los países deberían seguir buscando los medios para remover todos los obstáculos que traban el comercio entre Oriente y Occidente.
2. Los países en desarrollo harían bien en normalizar sus relaciones con los países socialistas.

D. *Acuerdos sobre productos básicos.* Todos los países deberían proseguir sus esfuerzos para establecer pautas internacionales referentes a la atenuación de las barreras arancelarias y de otro orden opuestas al comercio de productos primarios, y habrían de procurar establecer métodos que faciliten la estabilización de los precios de productos básicos.

E. *Expansión y diversificación de las exportaciones.*

1. Debería instituirse un régimen de preferencias para fabricantes de países en desarrollo, destinado a:
 - a) incrementar los beneficios resultantes de las exportaciones;
 - b) promover la industrialización de los países en desarrollo;
 - c) acelerar la tasa de crecimiento de los países en desarrollo.

F. *Finanzas y ayuda.* La principal responsabilidad para el financiamiento del desarrollo compete a los mismos países en desarrollo, pero los países desarrollados pueden ayudarlos:

1. Mejorando la movilización de los recursos internos.
 - a) La planificación puede asegurar la utilización óptima de los fondos disponibles.

b) El aporte de asesores y consultores de los países desarrollados en procura del empleo óptimo de los fondos destinados al desarrollo es recomendable.

2. Problemas de endeudamiento y reintegro.

a) Los países desarrollados deberían suavizar sus exigencias para la recuperación de los créditos otorgados, teniendo en cuenta la capacidad de pago del país de que se trate.

b) Deberían examinarse los métodos de renegociación de la deuda y de los servicios, con vistas a la conformación de un régimen uniforme.

3. *La ayuda condicionada.* Acontece con frecuencia que en los términos de la ayuda financiera externa se estipula que un país en desarrollo adquiera como parte del "acuerdo global", bienes y tecnología del país otorgante de la ayuda. La conferencia aconseja que, en todos los casos en que sea posible, la ayuda sea "no condicionada".

G. *Transporte marítimo.* La conferencia aprobó recomendaciones acerca de muchos asuntos relacionados con problemas del transporte marítimo y fluvial, inclusive cuestiones de fletes, desarrollo portuario y conferencias marítimas. La reunión destacó la necesidad de establecer órganos de consulta respecto del problema de los fletes, y pidió la ayuda de los países más avanzados, para lograr un mayor desarrollo portuario, adiestramiento de marinos mercantes, construcciones navales y otras metas.

H. *Integración.* Los miembros de la UNCTAD fueron unánimes en opinar que la integración económica constituye una parte importante de la estrategia del desarrollo.

I. *Países menos desarrollados.* La UNCTAD llevará a cabo estudios que se espera habrán de concluir en la instrumentación de medidas especiales destinadas a acercar a los países menos desarrollados del mundo a la gran corriente actual del progreso económico.

III. El traspaso de tecnología

La conferencia subraya la importancia de la tecnología importada como coadyuvante al desarrollo. Los países en desarrollo deberían trabajar para establecer sus propias aptitudes científico-tecnológicas. (Este tema fue debatido en la conferencia por parte de grupos de trabajo, y los asuntos en suspenso no fueron incluidos en las conclusiones de la conferencia.)

1. *Costo.* Muchos países en desarrollo creen que el costo de la tecnología importada es excesivo.
2. *Control.* Los representantes de los países desarrollados señalan que carecen de facultades para controlar los acuerdos formalizados durante las negociaciones con los países en desarrollo. Colaboran, sin embargo, en la selección de socios para empresas determinadas.
3. *Adaptabilidad.* Mucha tecnología transferida necesita ser adaptada para su utilización en países en desarrollo. Los países en desarrollo deberían tener presente la importancia de la acertada selección de tecnologías.
4. *El ambiente.* Los países que reciben tecnología necesitan desarrollar en sus propios territorios un ambiente propicio que conduzca a la absorción adecuada de esas tecnologías. La conferencia destaca

la necesidad de preparar a técnicos y científicos con este fin.

5. *Patentes.* Muchos países en desarrollo juzgan que el procedimiento que se sigue para la transferencia de patentes es arcaico y engorroso.
6. *Centros de traspaso.* Los países en desarrollo aprecian en general el posible establecimiento de centros de traspaso de tecnología, para facilitar el proceso y ayudar a difundir información concierne a la tecnología disponible.

B. Recomendaciones.

1. Los países desarrollados deberían:
 - a) Facilitar el traspaso en términos razonables de tecnología, patentada o no patentada, a países en desarrollo.
 - b) Abstenerse de imponer restricciones al uso de tecnología importada que traben las exportaciones del país en desarrollo o retarden de alguna otra manera el progreso industrial del mismo.
2. Los órganos especializados de la ONU deberían:
 - a) Ayudar en la tarea de implantación de centros de transferencia.
 - b) Redactar modelos de acuerdos de transferencia.
 - c) Ayudar a los países en desarrollo a adquirir la tecnología más avanzada.
3. Los países en desarrollo deberían:
 - a) Establecer centros regionales destinados a facilitar la explotación óptima de la tecnología.
 - b) Adquirir la tecnología sin dilaciones, a fin de asegurar su explotación por las propias empresas nacionales.
 - c) Acrecentar la capacidad de los científicos y téc-

nicos nacionales para absorber la tecnología importada y modificarla a fin de adecuarla a las condiciones locales.

- d) Intercambiar información sobre transferencias con otros países en desarrollo.

UNCTAD III

SANTIAGO DE CHILE, ABRIL 13 - MAYO 21 DE 1972

I. Persistentes problemas de comercio y desarrollo encarados por la conferencia

A. El mundo en vías de desarrollo sigue acosado por problemas de balanza de pagos cada vez más arduos.

B. El crecimiento económico en términos per cápita en los países en desarrollo sigue siendo demasiado lento. Las desigualdades en la distribución del ingreso están planteando un serio problema en la mayoría de esos países.

C. La demanda de productos de los países en desarrollo crece a ritmo más lento que la demanda de productos de los países desarrollados. La parte que representan los países en desarrollo en el intercambio internacional sigue declinando.

D. La corriente de la ayuda oficial a los países en desarrollo ha declinado.

E. La crisis monetaria internacional ha ejercido un efecto perturbador en los términos del intercambio y en los pagos del mundo en desarrollo.

F. La influencia de las empresas multinacionales en el comercio internacional sigue en aumento. A muchos países desarrollados alarma esta tendencia, sobre todo porque las empresas ejercen una tremenda influencia en los campos de la transferencia y adelantos tecnológicos.

G. La estabilización de los precios de los productos básicos y la reducción de las tarifas aduaneras y otros obstáculos al libre comercio son metas sin realizar. Este es todavía un problema muy serio.

H. La explosión demográfica está originando serios problemas al desarrollo. Los aumentos del PNB en los países en desarrollo resultan disminuidos cuando se calculan según el índice per cápita.

I. Las naciones en desarrollo necesitan la tecnología, pero el proceso de traspasos necesita ajustes:

1. La tecnología traspasada debería estar en concordancia con los objetivos de desarrollo del país que la recibe.
2. Los países en crecimiento deberían establecer facilidades locales para la investigación y el desarrollo, tanto para adaptar la tecnología importada al contexto local, como para crear capacidades tecnológicas locales.
3. Deberían instrumentarse medidas legislativas para asegurar que los intereses de las empresas multinacionales que exportan tecnología no contrasten con las metas de desarrollo de cada país.

J. La diversificación inadecuada de las economías de muchos países en desarrollo sigue siendo un problema importante.

K. Muchos países en desarrollo denuncian que no practican el debido control sobre sus propios recursos naturales. Las presiones directas e indirectas ejercidas por intereses foráneos en sus países lesionan su soberanía.

L. Los delegados se mostraron contrariados por el lento ritmo del desarrollo y sostuvieron que deben realizarse esfuerzos para acelerar el proceso.

II. Conclusiones de la conferencia

A. *Países menos desarrollados.* Se tomarán medidas especiales en su favor. Debe identificarse con precisión a los países que se hallen en tal situación.

B. *Sistema monetario internacional.* La conferencia resuelve que se requieren cambios radicales en el sistema monetario internacional y recomienda que en las negociaciones que se lleven a cabo en este terreno participen representantes de los países en desarrollo.

C. *Problemas y políticas en materia de productos básicos:* No se ha llegado a ningún acuerdo.

D. *Productos manufacturados y semi manufacturados.* El comité especial de la UNCTAD sobre preferencias considerará el tratamiento especial asignable a las exportaciones de los países en desarrollo al mundo industrializado, con vistas a acelerar la reducción de aranceles en los países desarrollados.

E. *Transferencia de tecnología.* La conferencia destaca la necesidad de mejorar la obtención de tecnología por parte de los países en desarrollo, y la adecuación de ésta a las propias necesidades de cada nación.

F. *Corrientes de intercambio entre Oriente y Occidente.* Las estructuras de la UNCTAD servirán de vehículo para consultas entre los países socialistas y los países en desarrollo, con vistas al mejoramiento y expansión del intercambio entre el mundo oriental y occidental.

G. *Reconocimiento.* La conferencia reconoce que los resultados de la reunión no han satisfecho, en muchos casos, las expectativas que ella había despertado.

SEMINARIO SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS EN PAISES EN DESARROLLO

AMSTERDAM, 16-20 DE FEBRERO DE 1969

El grupo de especialistas que discutió las inversiones extranjeras en países en desarrollo se reunió en Amsterdam los días 16 al 20 de febrero de 1969, bajo los auspicios del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas. Asistieron ejecutivos de la comunidad económica internacional, representantes de los gobiernos de países en desarrollo, y expertos de la ONU. Se intercambiaron criterios sobre el papel de las inversiones privadas extranjeras en países en desarrollo. El informe que oportunamente produjeron definió la reunión como una "etapa de evaluación práctica entre recomendación e implementación". El grupo de especialistas procuró enfocar las áreas que plantean problemas en el proceso de inversiones extranjeras y conciliar diferencias de opinión. Al cabo de las sesiones de trabajo se redactó una "Declaración de Coincidencias sobre las Inversiones Extranjeras en el Proceso de Desarrollo", presentada como síntesis de los puntos de vista de los integrantes del grupo de trabajo.

No se ofrecieron recomendaciones específicas ni se incurrió en compromisos por parte de las empresas ni de los gobiernos.

El tema central fue la necesidad de los países en desarrollo de incrementar el índice de formación de capital

interno. Una mayor inversión extranjera se consideró indispensable para este proceso. El grupo puso énfasis en el hecho de que la inversión extranjera siempre debe servir de complemento y no de sustituto de la inversión local.

Los especialistas convinieron en que la empresa de capital mixto era la forma más satisfactoria de inversión extranjera. La amplia participación del capital local estimula la integración de la empresa multinacional, el Estado y los empresarios locales en un esfuerzo de desarrollo significativo y perdurable. Los países en desarrollo destacaron la necesidad de que la participación extranjera apunte a la solución de los problemas sociales y económicos más urgentes, según el criterio de los mismos países que reciben el aporte. La manera óptima de indicar estas metas, sostuvieron, sería a través de planes amplios y flexibles que orientasen sin constreñir al inversor extranjero. El diálogo permanente, libre y abierto entre el país y los inversores sería el objetivo de la planificación.

Los especialistas subrayaron la necesidad de que, en sus proyectos, los inversores aumentaran al máximo la utilización de los recursos físicos y humanos locales. Se subrayó la necesidad de crear órganos de investigación y desarrollar programas de adiestramiento.

Los panelistas consideraron que muchas de las dificultades que surgen entre el inversor y el país que recibe el aporte se deben a la incompatibilidad básica entre la preocupación de los inversores por sus ganancias y la preocupación de los países en desarrollo por su balanza de pagos. Éstos dijeron que se veían obligados a evaluar un proyecto de inversión en términos de su incidencia en la situación financiera externa del propio país, y que a menudo se veían forzados a rechazar el proyecto por dificultades en esta área. En razón de ello, se urgió a los

inversores a asignar a sus empresas operantes en el extranjero una orientación exportadora en todos los rubros posibles.

Tanto los inversores como los representantes de los países asistentes opinaron que los proyectos de inversión deberían producir una "tasa de rentabilidad", pero ninguna de las partes logró ofrecer una explicación satisfactoria de esta expresión. A juicio de algunos inversores, el bajo riesgo en una empresa era más importante para invitar a la inversión que la garantía de fuertes ganancias. Muchos expresaron su temor a la expropiación, a la inflación y la inestabilidad política mucho más que la preocupación por las tasas de rendimiento. El panel se expresó en el sentido de que era necesario profundizar el estudio de la cuestión antes de ofrecer recomendaciones.

Traspaso de tecnología

Los participantes consideraron que el traspaso de tecnología se hallaba en un punto crítico y era de importancia creciente en los esfuerzos en favor del desarrollo de países del Tercer Mundo. El panel destacó la necesidad de una más rápida absorción del conocimiento técnico en los sistemas productivos de cada nación. Los modernos procesos de producción deberían adaptarse a las condiciones locales y también sería beneficioso que se incrementasen las actividades para la formación de personal local hábil para manejar las novedades técnicas. Los trámites para las patentes, licencias y marcas de fábrica y comercio fueron vistos como particularmente enfadosos por ambas partes. Los asistentes instaron a proseguir el estudio en esta área, con el objeto de facilitar el desenvolvimiento del proceso.

Políticas fiscales de los países que reciben aportes

Muchos inversores opinaron que las políticas impositivas de los países que reciben aportes eran con frecuencia injustas. Citaron como singularmente irritantes la doble imposición y los excesivos gravámenes a la transferencia de utilidades. Las políticas impositivas de cada país influyen a menudo en la decisión del inversor extranjero que encara un proyecto. El representante de un país en desarrollo señaló que la tributación en países en la situación del suyo se empleaba con frecuencia como dispositivo recaudador para financiar un déficit de la balanza de pagos, más que como recurso para recaudar fondos para reinversión en la propia economía. Ambas partes convinieron en la necesidad de introducir reformas y sugirieron como posible solución del problema la conveniencia de fomentar el uso de tratados bilaterales en materia de tributación.

Movilización de la inversión extranjera

Los participantes consideraron que la movilización de la inversión extranjera podría fomentarse a través de medios institucionales. Se opinó que los bancos de desarrollo resultan singularmente útiles en este aspecto. Los países en desarrollo expresaron su convicción de que los créditos para la exportación estaban cobrando importancia en el financiamiento de la inversión, aunque deberían ser manejados con prudencia para salvar las posibles dificultades de las balanzas de pagos. Los inversores expresaron que la información era una necesidad fundamental para la planificación de las inversiones y pidieron a países, bancos y otras organizaciones que proporcionen nóminas de las oportunidades disponibles. Ambas partes se mostraron en favor del establecimiento

de "centros de inversiones", donde financistas y países puedan compartir información sobre posibilidades de inversión.

I. Funciones de las inversiones privadas y sus prioridades en los países en desarrollo

A. Papel de la inversión extranjera y sus prioridades.

1. Acuerdos

- a) Las inversiones privadas extranjeras deberían constituir un complemento de la ayuda oficial y del apoyo técnico, y no su sustituto.
- b) El inversor privado extranjero debería preocuparse por las metas de desarrollo y las aspiraciones del país que recibe el aporte.
- c) Es preferible la inversión de largo plazo a la de corto plazo. Tanto los inversores como los gobiernos deberían alentar la radicación definitiva de capitales.

2. Problemas

- a) Preocupan al inversor las políticas oficiales que atentan contra la seguridad de su inversión y la correspondiente tasa de rendimiento.
- b) Molestan al inversor las dilaciones burocráticas (cambios de legislación tributaria, de licencias, etcétera).
Es necesario establecer una atmósfera de confianza entre inversores y gobiernos.
- c) Algunos gobiernos expresaron la creencia de que deberían enunciarse en detalle las prioridades

por parte de los países en desarrollo. Los inversores requieren una mayor flexibilidad. Ambas partes convinieron en la necesidad de formular vastos planes de preferencias.

B. El proceso de fijación de prioridades

1. Acuerdos

- a) Los gobiernos que reciben inversiones y los inversores deberían trabajar conjuntamente para fijar prioridades. Los gobiernos tendrían que fijarse planes, pero a los inversores se les debería reconocer la libertad de sugerir alternativas.
- b) Sería conveniente que los inversores ofrecieran un "programa de inversiones" sugiriendo oportunidades no comprendidas en los planes del país. Para que esto resulte eficaz, se requiere una mejor base informativa por ambas partes.
- c) Las prioridades varían según el país. Los participantes en el seminario advirtieron una creciente preocupación, por parte de países en desarrollo, por fomentar actividades en los sectores primario y terciario.
- d) Los inversores deberían ayudar a desarrollar los sectores económicos locales. Podría utilizarse la competencia extranjera como acicate en este programa de desarrollo, pero poniendo cuidado para no abrumar al productor local. Los delegados latinoamericanos destacaron la necesidad de la competencia en su región.
- e) Los inversores podrían investigar en procura de nuevos mercados y recursos en sus proyectos. Los gobiernos deberían alentar esto, pero muchos países han sufrido experiencias desafortunadas con proyectos de este tipo.

II. Áreas para la conciliación de intereses entre gobiernos que reciben inversiones e inversores extranjeros

A. Participación y control local

1. Acuerdos

- a) Las empresas de capital mixto constituyen un medio importante para el empleo provechoso de capital foráneo, y debería alentarse su formación. Es éste el fundamento principal de la aspiración de conciliar países e inversores. Se recomendó intensificar los diálogos.
- b) Las industrias de orientación exportadora configuran proyectos preferibles para empresas de capital totalmente privado, preferibles para los países en razón de su componente de divisas, preferibles para los inversores por la conveniencia de mantener el control de patentes, marcas, etcétera.

2. Problemas

- a) Cuando no hay participación del empresariado local, los gobiernos deben asumir responsabilidades en una inversión. Esto puede derivar en situaciones difíciles.
- b) Los inversores extranjeros dicen que para la participación local se requieren a veces condiciones especiales, que con frecuencia son difíciles de hallar en el empresariado local.
- c) La propiedad de los proyectos de inversión es un problema muy irritante en la mayoría de los países que reciben este tipo de aportes. La empresa de capital mixto ofrece la mejor solución desde el punto de vista político.

- d) Preocupan a los países en desarrollo las restricciones impuestas a los productos por las subsidiarias de empresas extranjeras. La falta de exportaciones gravita fuertemente en sus balanzas de pagos.

B. La tasa de rendimiento

1. Acuerdos

- a) Todos los miembros creen que existe la necesidad de definir y aclarar qué se entiende por "una ganancia razonable". Existe un gran número de variantes en los sistemas de rentabilidad de las distintas formas de inversión.
- b) La "tasa de rendimiento" podría no ser un índice de la eficiencia de una empresa si el proyecto se lleva a cabo en un mercado protegido.
- c) Los incentivos tributarios y las franquicias ofrecidos por un país no son sustitutos válidos de la estabilidad política y económica.

2. Problemas

- a) Muchos inversores deben tener en cuenta a los propios accionistas al calcular su "tasa de rendimiento".
- b) Quienes invierten en países extranjeros, al calcular la tasa de retorno esperada, tienen que considerar los riesgos políticos y las demoras potenciales, aparte de los riesgos puramente comerciales.
- c) A algunos inversores les preocupan más los cambios en el ordenamiento político y la inflación que la tasa de retorno.

- d) A los países que reciben inversiones les preocupan los costos sobrecargados en la implantación de proyectos y la sobrefacturación de los insumos primarios e intermedios empleados en la producción de sustitutos de la importación.

C. Remesa de utilidades

1. Acuerdos - Ninguno

2. Problemas

- a) Los países en desarrollo expresaron la creencia de que la gravitación en la balanza de pagos de las remesas de utilidades por parte de las empresas extranjeras es de importancia mucho mayor que el nivel de rentabilidad.
- b) Los países en desarrollo sugirieron la posibilidad de imponer una moratoria a la repatriación de utilidades en el curso de las primeras etapas de operación del proyecto.

D. *Participación en las utilidades.* Este tema no derivó en debate, pero se discutió como posible recurso para lograr que el país en desarrollo obtenga ventajas financieras a través de la participación en las utilidades.

1. Si la empresa extranjera es de las que quieren aumentar al máximo las ganancias, el gobierno que recibe la inversión podría intentar aumentar correspondientemente su participación financiera en el reparto de los beneficios.
2. Los beneficios potenciales por la participación en las utilidades excederían en mucho las ventajas ob-

tenidas por la imposición de derechos a la repatriación de utilidades o por gravar las regalías.

3. La participación en las utilidades no es aceptada por los participantes como solución para resolver problemas de desarrollo. Es más bien una manera de obtener capital para obras de desarrollo.

E. *Transferencia de know-how tecnológico y gerencial*

1. Acuerdos

- a) El problema básico en el traspaso tecnológico reside en la manera de facilitar su absorción por la economía del país adquirente y su adaptación a las condiciones locales.
- b) Los traspasos entre países desarrollados son más fáciles y más frecuentes en razón de que las estructuras de sus mercados son generalmente compatibles. En cambio, las transferencias desde países desarrollados a otros menos desarrollados presentan arduos problemas de escala.
- c) Se necesita contar con más información sobre problemas contractuales relativos a la transferencia de patentes, marcas, licencias, utilización de conocimientos no patentados, etcétera.

2. Problemas

- a) Los inversores necesitan un equipo de ejecutivos para dirigir una empresa en el extranjero. Por lo tanto, necesitan saber cuántos de sus nacionales serán recibidos.
- b) Los países en desarrollo ven la necesidad de instrumentar programas de entrenamiento y educación para sustituir al personal oriundo de paí-

ses inversores. Esta formación debería ser de orientación universitaria (a cargo del país) y en la fábrica, taller, etc. (a cargo del inversor).

F. *Políticas impositivas y acuerdos bilaterales sobre tributación*

1. Acuerdos

La doble imposición (sobre utilidades y dividendos) es vista por los inversores como el factor de gravitación más importante en el alcance y los términos de sus planes de inversión. Ambas partes convienen en que intensificando la concertación de tratados bilaterales en materia impositiva se contribuiría extraordinariamente a atenuar esta dificultad.

2. Problemas

- a) Los inversores opinan que en los países menos desarrollados es riesgoso generalizar en cuestiones de tributación. Algunos países aplican políticas equitativas, en tanto que otros proceden con criterios extremadamente discriminatorios.
- b) Las diferencias entre las utilidades contables y las reales son señaladas por los inversores como responsables del exceso de tributación; por ejemplo, la negativa por parte del país que recibe la inversión a tomar en cuenta los costos de reposición del capital operativo y de otros activos fijos en coyunturas inflacionarias.
- c) Los inversores juzgan que a veces son excesivos los impuestos que gravan los pagos a las casas matrices por diversos conceptos.
- d) Los países que reciben aportes opinan que la tributación en el mundo subdesarrollado está destinada a la recaudación de la renta nacional,

para evitar de esta manera problemas de balanza de pagos, más que para obtener fondos y reinvertir. Esta preocupación induce a los gobiernos a practicar políticas incoherentes en materia impositiva.

III. Organismos para movilizar la inversión extranjera

A. Ahorro interno e inversiones extranjeras

Los expertos reunidos convinieron en que la promoción del ahorro interno podría constituirse en factor importante para alentar la inversión extranjera. Ello aportaría más capital local disponible para empresas colectivas.

B. Bancos de desarrollo y otras instituciones financieras

El principal papel de un banco de desarrollo es cumplir funciones de enlace entre inversores potenciales y países en desarrollo, o sea:

- a) Contraer préstamos en países desarrollados para proyectos de desarrollo.
- b) Coordinar proyectos de financiamiento conjunto con inversores y autoridades de países en desarrollo.
- c) Identificar oportunidades de inversión para el desarrollo y presentar ofertas a inversores potenciales.

C. Créditos para la exportación

Los países en desarrollo creen que los créditos para la exportación constituyen una poderosa fuente de capital para destinarlo a inversiones, pero:

- a) Debe ponerse cuidado para que no graviten indebidamente en la balanza de pagos.

- b) Los regímenes de servicio de la deuda deben decidirse caso por caso.

D. Funcionamiento de las inversiones internacionales

Las actividades del Grupo de Desarrollo de la Comunidad Atlántica para América Latina (ADELA) e instituciones similares fueron aprobadas por los asistentes al seminario como una manera eficiente de alentar la actividad inversora en el mundo subdesarrollado. Los bancos y empresas de 17 países industrializados que tienen acciones en ADELA financiaron la operación con fondos que generaron 800 millones de dólares en nuevas inversiones en Latinoamérica, a lo largo de un período de tres años.

E. Actividades de preinversión y el Programa de Desarrollo de la ONU (UNDP)

Fue especialmente valioso el examen de la factibilidad de proyectos particulares de inversión y la identificación de los recursos de países en desarrollo. Aunque los resultados de las prospecciones físicas fueron considerados importantes por los países en desarrollo, de importancia aun mayor fueron las actividades de los institutos educativos destinadas a acrecentar la corriente de técnicos locales.

IV. Medidas bilaterales y multilaterales para alentar la inversión extranjera

A. Centros para la promoción de inversiones

La necesidad de que los inversores conociesen las oportunidades disponibles en el mundo subdesarrollado

sugirió la conveniencia de establecer "centros para la promoción de inversiones". Estos centros proporcionarían información a la comunidad inversora y centralizarían las relaciones inversor-cliente.

B. Garantías de las inversiones y arreglo de diferendos

Los países en desarrollo consideraron que se exageraban los riesgos extra comerciales vinculados con las inversiones extranjeras; no obstante, seguían produciéndose pérdidas debidas a guerras, revoluciones, expropiaciones y otros factores. Las políticas de seguros nacionales vigentes en los países desarrollados para sus empresas habían resultado eficaces, pero el panel pensaba que un programa de seguros internacionales y un régimen de arbitraje sería más eficiente para sentar por igual normas básicas para inversores y países de inversión, así como para alentar en sus disputas una actitud más responsable por ambas partes.

SEMINARIO SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS EN LATINOAMÉRICA

MEDELLÍN (COLOMBIA), 8-11 DE JUNIO DE 1970

La reunión de Medellín sobre Inversiones Extranjeras en Latinoamérica, que tuvo lugar del 8 al 11 de junio de 1970, fue patrocinada por las Naciones Unidas, la Organización de Estados Americanos y el Banco Interamericano de Desarrollo. Sirvió de seminario regional continuador del que sobre Inversiones Extranjeras en los Países en Desarrollo se había realizado en Amsterdam en 1969. La concurrencia a las jornadas de Medellín

difirió de la de Amsterdam, en que los delegados asistentes procedían exclusivamente de naciones latinoamericanas. Entre los asistentes se hallaban también representantes del sector privado de Latinoamérica.

Los delegados oficiales de países latinoamericanos y de su sector privado intercambiaron puntos de vista con representantes del sector privado internacional y de organizaciones internacionales acerca de una vasta gama de temas relacionados con el proceso y la gravitación de las inversiones extranjeras en Latinoamérica. No se aprobaron declaraciones ni resoluciones, y las conclusiones —muy breves— se incluyeron en un "Informe del Relator", consistente en un compendio de los puntos de vista expresados por los asistentes.

Los asuntos que merecieron la mayor atención fueron los siguientes:

Integración. Citada en el "Informe del Relator" como "esperanza para el futuro" de Latinoamérica, los concurrentes discutieron la integración bajo dos aspectos —integración regional entre los países latinoamericanos, e integración internacional de Latinoamérica en el naciente sistema económico mundial—:

La integración regional podría alentar la inversión extranjera y a la vez ser alentada por ésta. En el primer caso, sería atraído capital foráneo hacia un área económica que ofreciese vastos mercados y oportunidades para lograr economías de escala. En el segundo caso, las empresas extranjeras podrían proporcionar el impulso para una "revolución gerencial" en Latinoamérica, alentar a los empresarios locales a mirar hacia el exterior al elaborar sus planes de inversión, en lugar de ceñirse a los mercados nacionales y a la sustitución de las importaciones.

La integración internacional podría verse facilitada

mediante el mejor conocimiento, por las organizaciones internacionales, del mercado internacional y la demostrada capacidad competidora de sus productos.

Pese al poder de atracción de estas posibilidades, los delegados latinoamericanos expresaron temores acerca de la posible *pérdida de su soberanía* en un esquema de integración. Los representantes empresariales internacionales dijeron que sería deseable cierta pérdida de soberanía a fin de gozar de los beneficios de la integración. La mayoría de los países en desarrollo expresaron que el logro de una identidad nacional era una meta prioritaria del desarrollo, independiente de sus efectos en la integración.

Participación empresarial y financiera local en proyectos de empresas extranjeras. Los panelistas latinoamericanos querían que se empleara más capital, mano de obra y equipo gerencial en empresas de origen extranjero. Expresaron el criterio de que las *empresas de capital mixto* eran preferibles a las subsidiarias en *propiedad absoluta*. Los representantes empresariales internacionales se mostraron en favor de subsidiarias en propiedad absoluta, pero acotaron que las de capital mixto ofrecían un medio poderoso para conciliar los intereses locales y foráneos y contribuían a obviar fricciones políticas. Subrayaron la necesidad de establecer regímenes permanentes respecto del grado de participación local, pero advirtieron a los gobiernos latinoamericanos contra medidas que no contemplasen la realidad de las situaciones. No se puede cumplir con las normas vigentes en un país donde no existen finanzas ni empresariado, o falta uno de estos elementos.

Todos los asistentes al seminario expresaron interés en la propiedad pública de la empresa extranjera. Los inversores internacionales citaron esta modalidad como

el método preferido por ellos para las empresas de capital mixto. Surgieron problemas relacionados con la insuficiencia de los mercados de capital latinoamericanos y con la escasez de capitales. Con frecuencia, las bolsas de valores latinoamericanas no podían hacerse cargo de grandes emisiones de acciones.

Traspaso de tecnología. Los panelistas empresariales internacionales hicieron hincapié en el punto de que el mundo está experimentando una revolución tecnológica masiva. El acceso a nuevas técnicas y su posesión representan, sostuvieron, el principal factor que gobierna la distribución del poder en el mundo. Latinoamérica debe contar con esa tecnología y necesita del apoyo internacional para conseguirla. Todos los asistentes estuvieron de acuerdo acerca de la importancia crítica y creciente de este aspecto de la inversión extranjera, pero mencionaron numerosos problemas que se presentan en el proceso. De primordial importancia para los latinoamericanos es la necesidad de adaptar la tecnología importada a las condiciones locales. Gran parte de la moderna tecnología se basa en la abundancia de capitales, en tanto que los países latinoamericanos tienden a ser ricos en mano de obra y pobres en capitales. Se sugirió fomentar tecnologías intermedias que requieran el uso intensivo de mano de obra en el plazo corto, como medio posible para insertar las técnicas modernas en el ámbito económico propio de Latinoamérica. Por lo demás, el reducido volumen de un mercado solía tornar no aconsejable la introducción de técnicas "demasiado modernas". Los concurrentes latinoamericanos al seminario acotaron que debían realizarse más estudios de factibilidad antes de emprender la ejecución de proyectos. Finalmente, los mismos expresaron el deseo de que se establezcan organismos de investigación locales, tanto

para adaptar la tecnología al entorno latinoamericano como para desarrollar la formación tecnológica. Un representante de la comunidad empresarial internacional dijo que los países latinoamericanos deberían concentrar sus esfuerzos en seleccionar y adaptar tecnología. Se calificó de contraproducente la recreación de tecnología existente u obsoleta.

Dependencia contra interdependencia. En todos los aspectos de las discusiones de Medellín, la cuestión política de dependencia versus interdependencia demostró ser el punto más reiterativo. Muchas veces, los representantes empresariales internacionales sostuvieron que la tendencia creciente en la vida económica internacional era la de *interdependencia* entre las naciones y que era necesario sacrificar algo de la soberanía nacional a fin de obtener los grandes beneficios potenciales de la integración internacional. Los delegados latinoamericanos dijeron que el ingreso en la escena económica internacional implicaba una mayor posibilidad de relación de dependencia entre países en desarrollo y países desarrollados. En naciones con gran número de subsidiarias en propiedad absoluta de empresas extranjeras, gran parte de la capacidad productiva del país escapaba al control local; los latinoamericanos citaron esta situación como un motivo para preferir empresas de capital mixto. Asimismo, su dependencia de tecnología importada podría perpetuar dependencias costosas de los centros tecnológicos de países desarrollados; los latinoamericanos se refirieron a esta posibilidad como uno de los motivos del interés por formar equipos locales para investigación y desarrollo. En resumen, los representantes latinoamericanos consideraron que los beneficios tangibles de la inversión extranjera en gran escala en sus economías podrían quedar malogrados por la mengua en el poder de control sobre el destino nacional.

I. Principales acuerdos

Referencias: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de la ONU, *Panel on Foreign Investment in Latin America*, ST/ECA/131, Nueva York, 1971, p. 5-9 (citado como *Panel Report* en epígrafes siguientes); sin mención de autor, "The Business Sectors Constitute the Most Dynamic Force", informe del Consejo de las Américas sobre la Conferencia de Medellín, p. 1-3, s.f.; Ernest Keller, "Foreign Investment in Latin America: An Appraisal of the Changes in Environment and Attitude", 20 de mayo de 1970.

A. El papel de las inversiones extranjeras

1. Las inversiones privadas extranjeras deben orientarse hacia lo que constituye las prioridades de los países latinoamericanos. Las exigencias actuales más perentorias son:
 - a) Pobreza.
 - b) Explosión demográfica.
 - c) Desempleo y subempleo de sectores marginales de la población.
 - d) Reformas estructurales de las instituciones; por ejemplo, la política agraria.
 - e) Problemas causados por la urbanización.
 - f) La polución y el medio ambiente.
2. La integración es una "esperanza para el futuro". Las inversiones extranjeras pueden ayudar:
 - a) Regionalmente. Las inversiones extranjeras pueden ayudar a llevar a cabo una "revolución gerencial" entre los empresarios locales. Los la-

tinoamericanos se han mostrado renuentes a emprender esquemas de integración regional, en razón de una tradición de industrialización que mira hacia adentro.

- b) Internacionalmente. Las inversiones extranjeras pueden facilitar el ingreso de Latinoamérica en la corriente principal de la vida económica internacional en razón de las redes de distribución y comercialización del comercio internacional privado. Los productos manufacturados de la industria local y los de las subsidiarias podrían vincularse con un programa de expansión de las exportaciones.
3. Las inversiones extranjeras deberían orientarse para ayudar a Latinoamérica a desarrollar sus propias capacidades y no meramente a fabricar lo que ella no puede hacer por sí sola.
4. La inversión extranjera puede desempeñar un papel decisivo en el desarrollo de las industrias orientadas hacia la expansión de las exportaciones a través de:
 - a) Vinculaciones verticales entre los países desarrollados y en desarrollo. Los productores latinoamericanos pueden comerciar bienes en países desarrollados como parte de un proceso de producción internacional.
 - b) Vinculaciones horizontales. La integración regional permite a cada país incrementar la producción gracias a la especialización. Una mayor eficiencia y la creación de economías de escala resultarían muy atractivas para los capitales extranjeros.

B. Pautas para inversiones extranjeras

1. Prioridades. Los países latinoamericanos deben condicionar las inversiones de origen extranjero a las prioridades de desarrollo. Estas deberían ser explicadas claramente a todas las partes de un proyecto.
2. Costos y beneficios. Los países latinoamericanos deberían juzgar un proyecto en función de sus costos y beneficios potenciales, antes de aceptarlo. Sería conveniente poner más atención en los efectos sociales y políticos.
3. Condiciones básicas. Las restricciones y regímenes que regulan la política de inversiones extranjeras en un país deberían exponerse con claridad y ser muy estables.

C. Nuevos rumbos

1. Empresa de capital extranjero de propiedad pública. Los representantes del sector privado internacional opinaron que la empresa de propiedad estatal sería el mejor tipo de empresa de capital mixto tanto para los inversores como para los países que reciben inversiones, mas para ello se deben expandir los mercados de capitales latinoamericanos para que puedan manejar grandes emisiones de acciones.
2. Estadísticas. Es opinión general en el seminario que deben realizarse esfuerzos para armonizar los métodos y las categorías empleados en la composición y presentación de datos estadísticos. Esta armonización podría lograrse más fácilmente sobre base internacional.

II. Discrepancias y áreas que plantean problemas

Referencias: *Informe del Panel* (todo); Daniel N. Schydrowski, "Análisis de costo-beneficio de propuestas para inversiones extranjeras: el punto de vista del país hospedante", trabajo N° 5, presentado en el seminario el 20 de febrero de 1970; Miguel Wionczeck y Carmelo Saavedra*, "Integración de la economía latinoamericana e inversiones privadas extranjeras", trabajo N° 6, presentado en el seminario; Keller.*

A. Establecimiento de la empresa extranjera

Cada propuesta de inversión extranjera debe ser examinada por sus méritos y deben estipularse condiciones específicas para el establecimiento de la empresa. Muchos son los problemas existentes:

1. Riesgo

- a) La oferta de capital en el mundo es escasa. Los inversores deben buscar la mejor oportunidad en función del mayor rendimiento compatible con el menor riesgo. Los países necesitados de capital deberían tener esto en cuenta cuando trazan sus pautas.
- b) Considerando que el capital extranjero fluye hacia las áreas más estables, a menudo los países que más lo necesitan son los que más dificultades encuentran para obtenerlo.

* Clasificado como reservado.

2. Balanza de pagos. Las remesas de utilidades, las regalías, etcétera, están complicando los problemas de la balanza de pagos en Latinoamérica. Antes de emprender un proyecto, los países de la región deberían examinar las posibles salidas de capital originadas por una inversión.

3. Efectos en el sector privado local

- a) Los representantes del sector privado latinoamericano indicaron que no debe usarse el capital de inversión extranjero en áreas donde la industria local está funcionando satisfactoriamente.
- b) Los incentivos acordados a una empresa extranjera pueden resultar discriminatorios para organizaciones locales imposibilitadas de obtener beneficios similares.
- c) El fortalecimiento de la economía local mediante incentivos y financiamientos oficiales puede ayudar a asegurar una mayor colaboración entre inversores extranjeros y los capitales locales, pero los gobiernos deben determinar si los incentivos ayudan a mantener una empresa dinámica, orientada al desarrollo, o si no hacen más que amparar la ineficiencia contra la presión competitiva.

B. Los costos ocultos de la inversión extranjera

1. Pérdida de soberanía. La fuerte dependencia del capital extranjero al comienzo del esfuerzo de desarrollo podría redundar en una mayor sujeción al país inversor. Los empresarios locales se sentirían

inhibidos y las sociedades podrían creer que el destino de sus respectivos países escapa a su control.

a) Los panelistas del sector privado internacional expresaron que cierto grado de sacrificio de la autodeterminación podría resultar conveniente, a fin de aprovechar los mayores beneficios dentro de un contexto internacional más vasto.

b) Los panelistas latinoamericanos afirmaron que la experiencia de la Comunidad Económica Europea (CEE) tiene escasa aplicación a los problemas de Latinoamérica. La identidad nacional debe cimentarse antes de poder renunciar a ella.

2. Enclaves. Las inversiones extranjeras podrían crear un sector altamente especializado, totalmente aislado del resto de la economía.

3. Potencial humano. Los empleados de una firma extranjera podrían ser mejor pagados que la masa laboral local. Si esto fuera así, resultarían serios problemas políticos y sociales.

4. Tecnología importada. La tecnología importada en algunos sectores, especialmente en la industria extractiva, podría no ser transferible a otras áreas de la economía; de esta manera, sus efectos "modernizadores" no se harían sentir.

C. La transferencia de tecnología

Los representantes de la comunidad empresarial internacional declararon que el mundo está experimentando un mejoramiento masivo en el campo de la tecnología.

El acceso a la tecnología y el control sobre la misma son los principales factores que gobiernan la distribución del poder en el mundo. Los países que no poseen el control de tecnología padecerían sus consecuencias si no recurren a la ayuda internacional para obtenerla. El proceso de traspaso es de gran importancia, la cual aumenta con el tiempo. Se expusieron los problemas y las discrepancias:

1. Integración. Los representantes empresariales internacionales opinaron que la tecnología facilita la integración porque posibilita y torna deseable la solución global de los problemas en un espíritu de cooperación internacional. Los panelistas latinoamericanos ven en la tecnología un factor creador de dependencia entre las naciones en desarrollo y las desarrolladas:

a) Los países latinoamericanos pierden soberanía en el uso colectivo de la tecnología en razón de que la propiedad de la mayoría de las innovaciones está en poder de firmas extranjeras.

b) Los latinoamericanos estiman que terminarán por estar irrevocablemente ligados a países desarrollados, a causa de la necesidad de adquirir las innovaciones tecnológicas.

2. Transferibilidad. La tecnología importada debe ser adaptada para satisfacer las necesidades de los pueblos de Latinoamérica. Ocurre a menudo que la tecnología no es aplicable en su forma original, porque:

a) La tecnología del país desarrollado tiende a basarse en la abundancia de capital. Los países latinoamericanos son ricos en mano de obra y

pobres en capitales. Necesitan, pues, métodos más trabajo-intensivos.

- b) Los métodos de producción "ultramodernos" podrían no ser adecuados para Latinoamérica en razón del reducido volumen de su mercado. El uso de una tecnología intermedia, orientada a mercados más reducidos, y una alta relación de trabajo y capital podrían resultar más adecuados, al menos en el plazo corto.
 - c) El costo elevado de la moderna tecnología puede desalentar a los compradores locales. Deberían efectuarse más estudios de factibilidad, a fin de determinar si una mezcla de factores menos onerosa facilitaría la marcha de los proyectos.
3. Investigación y desarrollo local. Los representantes latinoamericanos sostuvieron que se necesitan infraestructuras de investigación y desarrollo aplicadas (para la adaptación de la tecnología a las condiciones locales) y básicas (para desarrollar la capacidad tecnológica local). El inversor extranjero puede prestar su ayuda financiera y asesoramiento técnico.
- a) La asistencia técnica de los países desarrollados es valiosa, pero existe un problema de continuidad en los programas después de la partida de los extranjeros.
 - b) Un representante de la comunidad empresarial internacional indicó que desarrollar la tecnología preexistente u obsoleta resulta contraproducente. El principal trabajo de investigación de Latinoamérica es la selección y adaptación antes que el desarrollo.

D. Participación local

Los panelistas empresariales y gubernamentales latinoamericanos se expresaron en favor de empresas de capital mixto, con preferencia a las subsidiarias de propiedad absoluta extranjera, como la mejor forma de inversión en el extranjero. Los representantes empresariales internacionales, si bien admitieron su preferencia por las subsidiarias de propiedad absoluta, vieron en la empresa de capital mixto un medio cada vez más adecuado para conciliar los intereses extranjeros y del país en desarrollo. Los problemas que plantea la participación local son:

1. Normas básicas

- a) Algunos representantes latinoamericanos afirmaron que antes de aceptarse un proyecto debería establecerse si la firma extranjera está dispuesta a permitir la coparticipación local.
- b) Los delegados latinoamericanos opinaron que es necesaria una mayor participación de personal gerencial local en empresas de origen extranjero.
- c) Los inversores replicaron que la cuestión de la participación local debería fundarse en las realidades de la situación. Donde no se dispone de capital y de empresariado local tiene escaso sentido exigir de una empresa inversora que busque la participación local desde el inicio del proyecto.

2. Capital

- a) Los empresarios latinoamericanos tienen limitada su participación en proyectos de inversión en

razón de la baja tasa de formación de capital en sus países.

- b) En razón de sus mejores posiciones crediticias, los inversores extranjeros gozan a menudo de preferencia sobre los empresarios locales, aun para obtener préstamos de los bancos locales. Preocupa a los latinoamericanos el hecho de que el ahorro nacional está siendo aplicado a la expansión de firmas extranjeras en detrimento de los intereses del propio país.

3. Traspasos de empresas

- a) Al país hospedante. La progresiva toma de posesión de una empresa por intereses locales suele ser inaceptable para la mayoría de los inversores extranjeros, y también para los otros sectores locales. La nueva gestión halla con frecuencia que ha perdido mercados exteriores después del traspaso y que no puede operar sin la asistencia de tecnología externa.
- b) A la empresa extranjera. Los latinoamericanos objetaron la práctica seguida por empresas extranjeras de adquirir empresas locales. Los voceros de las empresas manifestaron que las ventas son siempre voluntarias por parte de los propietarios locales y que nunca se lleva a cabo una venta si la firma extranjera no se propone mejorar o expandir la organización local.

Bibliografía

- Kaufman, Richard H.*, "Ways and Means of Strengthening International and National Institutions Likely to Attract Foreign Investment, Including Regional or Subregional Investment Promotion Centres", Declaración 1, presentada al Panel de Medellín sobre inversiones extranjeras en América Latina, febrero de 1970.
- Keller, Ernst*, "Foreign Investment in Latin America: an Appraisal of the Changes in Environment and Attitude", trabajo presentado al Panel de Medellín sobre inversiones extranjeras en América Latina, 20 de mayo de 1970.
- "The Business Sectors Constitute the Most Dynamic Forces", Council of the Americas Report on Foreign Investment in Latin America, sin fecha.
- "U.N.-Sponsored Medellín Conference Debates Role of Foreign Investment", *Business Latin America*, 18 de junio de 1970, páginas 193-195.*
- Salazar, Santiago Santos*, "Address by Doctor Santiago Salazar Santos, Secretary General of the Ministry of Foreign Affairs of Colombia, at the Opening of the Seminar on Foreign Investment in Medellín", 8 de junio de 1970.
- Schydrowsky, Daniel M.*, "Benefit Cost Analysis of Foreign Investment proposals: the Viewpoint of the Host Country", Documento de Trabajo N° 5, presentado en el Panel de Medellín sobre inversiones extranjeras en América Latina, 20 de febrero de 1970.*
- United Nations Department of Economic and Social Affairs, *Panel on Foreign Investment in Latin America*, ST/ECA/131, Nueva York, 1971.
- Wionczek, Miguel*, "Latin American Economic Integration and Foreign Private Investment", Documento de Trabajo N° 6, presentado en el Panel de Medellín sobre inversiones extranjeras en América Latina, 6 de febrero de 1970.*

* Rotulado como "reservado".

MESA REDONDA SOBRE INVERSIONES PRIVADAS EXTRANJERAS EN LATINOAMÉRICA

ROMA, 25-29 DE ENERO DE 1971

La Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en Latinoamérica tuvo lugar en Roma entre el 25 y 29 de enero de 1971, y fue patrocinada por el Instituto Italo-Latinoamericano, el Banco de Desarrollo Internacional y la Organización de Estados Americanos (OEA). La Mesa Redonda fue la tercera reunión de una serie que se inició en Amsterdam en 1969 y prosiguió en Medellín en 1970. A la mesa redonda de Roma, así como a la reunión de Medellín, asistieron representantes del sector privado latinoamericano, de países desarrollados, representantes de gobiernos latinoamericanos, y funcionarios de países desarrollados y de organismos internacionales.

Las discusiones de Roma difirieron de las anteriores en que los temas tratados fueron pocos y el enfoque, general. Gran parte de la información presentada en Roma no hizo sino reiterar los puntos de vista que se expusieron originalmente en Medellín. Con todo, los panelistas de Roma plantearon dos nuevos temas en el diálogo.

1. El establecimiento de una relación discrepante entre las dos partes. Ambas señalaron una incompatibilidad básica entre las políticas restrictivas de la inversión de algunos países latinoamericanos y el deseo de los inversores de una mayor cooperación en las economías de integración latinoamericana con el naciente sistema internacional. El conflicto giró en torno del tema del nacionalismo (voceado

por algunos representantes latinoamericanos) contrapuesto al internacionalismo (sector privado extranjero). Algunos de los problemas involucrados fueron enfocados durante la presentación de la Resolución 24 ("Sistema uniforme para el tratamiento del capital y marcas de fábrica y de comercio, patentes, licencias y regalías extranjeros") del Grupo Andino, referida a la política sobre inversiones extranjeras, fuertemente restrictiva, adoptada por aquella asociación de países sólo dos semanas antes de esta Mesa Redonda. Por parte de los asistentes, se hicieron varias observaciones generales referidas a la Resolución 24:

- a) Los representantes del sector privado extranjero señalaron que la Resolución 24 sería "contraproducente" en razón de que el flujo de capital a la subregión andina declinaría fuertemente como resultado de las restricciones.
- b) Algunos representantes latinoamericanos indicaron que sus países eran lo suficientemente fuertes como para regular la inversión extranjera sobre bases amplias, sin por ello perder control de sus propias economías.
- c) Los representantes de algunos países latinoamericanos expresaron la opinión de que la meta integracionista implícita en la ALALC peligraría a causa del "nacionalismo subregional" del Grupo Andino.
- d) En suma, los representantes del sector privado internacional señalaron que las medidas contenidas en la Resolución 24 eran extremas y contrarias a los objetivos del desarrollo latinoamericano. Fue imposible aquilatar la reacción latinoamericana.

2. El surgimiento del "traspaso de tecnología" como principal tema en el diálogo entre inversores y sus contrapartes. La importancia de este asunto ya había sido adelantada en las reuniones de Amsterdam y Medellín, y la mitad de las discusiones de Roma versaron sobre el mismo. Al igual que en el caso del debate sobre nacionalismo e internacionalismo, el diálogo pasó apenas de generalizaciones. Los asistentes se ciñeron a la cuestión de lo que esperaban obtener de la tecnología; se prestó escasa atención a los "cómo" del traspaso.

Puntos destacados

El punto de vista latinoamericano: necesidades tecnológicas

1. Los representantes latinoamericanos subrayaron la necesidad de adaptar la tecnología importada al medio latinoamericano. Sostuvieron que deberían acrecentarse las facilidades de investigación y desarrollo en sus países, para poder hacerse cargo ellos mismos del traslado de tecnología a Latinoamérica.
2. Los países latinoamericanos padecen la falta de información relativa a la tecnología. Los asistentes convinieron en la necesidad de incrementar la cooperación entre los países en la difusión e intercambio de información. Latinoamérica necesita saber, asimismo, qué tipos de tecnología están disponibles y si son transferibles y adaptables.
3. Los panelistas latinoamericanos manifestaron que debían prestar más atención a la adquisición de patentes y a otros tipos de operaciones de transferencia directa.

El punto de vista del sector privado: la función de la tecnología en el desarrollo

1. Para poner la tecnología al servicio del desarrollo hace falta una mayor colaboración entre su vendedor y su adquirente. Debería prestarse más atención a la difusión de innovaciones tecnológicas. Si se logra difundir la innovación entre todos los sectores sociales, será más fácil consolidar los beneficios del desarrollo y aumentar grandemente los efectos positivos de la innovación.
2. La institución de centros de investigación locales en Latinoamérica fue vista como de dudosa eficacia por los representantes del sector privado internacional. Se consideró que el esfuerzo resultaría contraproducente si se agotara en la creación de tecnologías preexistentes. Asimismo, es escaso el estímulo para innovar que la industria local ofrece a los centros de investigación, porque la protección arancelaria elimina la competencia e impide al empresario local recibir indicadores del mercado.

I. Principales acuerdos sobre el papel de la inversión privada extranjera en Latinoamérica

A. Los recursos latinoamericanos deberían complementarse

Los recursos de los países latinoamericanos, tanto financieros como empresariales, son suficientes para satisfacer las necesidades de un progresivo desarrollo. Los presentes se expresaron unánimemente en favor de la necesidad de que la inversión privada extranjera *complemente* los recursos locales de los países latinoamericanos.

B. Deberían apoyarse las metas del desarrollo latinoamericano

La inversión privada externa debería estructurarse para ajustarla a los objetivos del desarrollo latinoamericano.

Normas básicas necesarias:

1. Los gobiernos latinoamericanos harían bien en definir sus objetivos a fin de que las empresas extranjeras sepan a qué atenerse.
2. Los gobiernos latinoamericanos deberían definir las áreas prioritarias donde las inversiones externas serían bien acogidas, y fijar pautas con ese fin.
3. Los gobiernos latinoamericanos tendrían que definir las áreas prioritarias donde la inversión privada externa no sería bien acogida, y hacer que esta información sea accesible a los inversores.

C. Traspaso de tecnología

Se subrayó la creciente importancia de la transferencia de tecnología como una de las formas más significativas de la inversión privada en Latinoamérica. Los asistentes a la mesa redonda destacaron la conveniencia de ampliar y profundizar rápidamente el estudio de este tema, con el fin de que se puedan formular políticas relativas al proceso de traspaso.

II. El papel de las inversiones privadas externas en Latinoamérica

A. El punto de vista básico latinoamericano

1. Todos los asistentes latinoamericanos consideraron que deberían abrirse las puertas de sus países a la

inversión, pero la cuestión batallona fue "¿hasta dónde?" Muchos participantes del sector empresarial advirtieron sobre la existencia en Latinoamérica de cierta tendencia a prácticas restrictivas de las inversiones extranjeras. Los latinoamericanos citaron al naciente nacionalismo como justificación principal de todas esas nuevas políticas reguladoras. Según ellos, la inversión debe ajustarse a los objetivos nacionales de desarrollo:

- a) expansión de las exportaciones;
- b) mejoramiento de la agricultura y las condiciones de vida rurales;
- c) integración de los sectores marginales de la población en la gran corriente de la vida nacional.

2. Las inversiones privadas extranjeras deberían apuntar a:

- a) proyectos capaces de ayudar a la expansión de las exportaciones;
- b) incrementar la tasa de formación de capital dentro de los propios países;
- c) promover la expansión de los mercados de capital latinoamericanos como medio para alentar la integración de la actividad externa y local en beneficio de ambas partes.

3. Objeciones latinoamericanas a la conducción de las inversiones extranjeras:

- a) Balanza de pagos: En general, los efectos de la inversión foránea son favorables en esta área, sobre todo cuando las empresas están orientadas a la exportación. Sin embargo, la repatriación de las utilidades y los exorbitantes costos del

know-how tecnológico, innovaciones, licencias, etcétera, pueden resultar negativos.

b) Efectos sobre la industria local.

En muchos casos, una empresa extranjera importa un pequeño capital, una tecnología simple y una marca de fábrica para montar una industria que entra en competencia con una firma local y desplazarla.

Las empresas extranjeras compran empresas locales en muchos países latinoamericanos.

En razón de su mejor posición crediticia, las empresas extranjeras son preferidas a las locales para el otorgamiento de créditos por parte de bancos locales.

B. Punto de vista básico del empresariado extranjero

1. Contribución de las inversiones extranjeras: El capital privado extranjero puede contribuir en gran medida con sus inversiones en Latinoamérica al desarrollo de estos países, de conformidad con las prioridades sociales y políticas de éstos. Los representantes extranjeros están preocupados por el creciente sentido nacional de los latinoamericanos y sus efectos en la política de inversiones de capital. Los representantes extranjeros están en favor de fomentar la cooperación antes que de una política de restricciones. La inversión de capital foráneo puede facilitar la integración nacional de la ciencia, el gobierno y la industria latinoamericanos, y la integración internacional de las economías latinoamericanas en la gran corriente de la vida económica mundial. Con el fin de alcanzar estos objetivos, la empresa extranjera necesita:

a) Indicadores. La empresa extranjera quiere participar en los procesos de desarrollo latinoamericanos sobre bases de vastos alcances. Para esto necesita contar con planes de desarrollo nacionales que le permitan predecir su propio papel en el futuro de un país.

b) Flexibilidad. El país debería redactar sus reglamentaciones reconociendo que las empresas extranjeras pueden asumir muchas formas en Latinoamérica. Es importante que las naciones del área reconozcan estas diferencias en sus negociaciones con una empresa interesada.

2. Propósito de la inversión extranjera. Los inversores extranjeros dicen que sus inversiones de capital deberían apuntar a:

a) Programas en colaboración, donde los sectores externos e internos se combinen con los gobiernos latinoamericanos para la planificación de políticas y procesos de desarrollo.

b) Integrar las economías de los países latinoamericanos en el sistema internacional.

c) Facilitar la adaptación y difusión de innovaciones tecnológicas en Latinoamérica.

3. Empresariado extranjero: objeciones a las políticas reguladoras latinoamericanas:

a) Los inversores tienden a basar sus decisiones en la confianza que pueden depositar en las políticas de los países cuando éstas son coherentes. La experiencia acumulada, más que las probabilidades o posibilidades futuras, es el criterio que más pesa en la decisión de la empresa extranjera para invertir o no.

- b) Mercados de capitales. Los inversores ven como problema difícil la posibilidad de que pasen a la propiedad pública las subsidiarias extranjeras en Latinoamérica. La existencia de pequeños mercados de capital dificulta el manejo de grandes emisiones de acciones en Latinoamérica.
- c) Préstamos bancarios. Los inversores no niegan que usan fondos locales para la promoción de sus empresas, pero citan como factor compensador la ayuda que prestan a los inversores locales los bancos extranjeros.
- d) Flujo de fondos públicos. Las políticas restrictivas de gobiernos latinoamericanos pueden hacer declinar la corriente ya menguante de fondos públicos (ayuda) por parte de gobiernos que consideran a sus empresas víctimas de prácticas discriminatorias.

III. Las inversiones extranjeras y el traspaso de tecnología

La mesa redonda de Roma consideró el traspaso de tecnología como la principal contribución al esfuerzo de desarrollo de Latinoamérica.

A. El punto de vista latinoamericano: necesidades tecnológicas

- 1. Se necesita fomentar la investigación y el desarrollo local en Latinoamérica con el fin de facilitar la creación de una tecnología más adecuada a las condiciones ambientales y sociales de los países latinoamericanos.
- 2. Se necesitan mejores métodos para el intercambio

y la difusión de información tecnológica entre los países latinoamericanos.

- 3. De gran importancia para la región es la necesidad de seleccionar tecnología que sea "traspasable" a un contexto latinoamericano.
- 4. Es menester poner más énfasis en transferencias que impliquen adquisiciones de patentes y procesos industriales a los países desarrollados.
- 5. Latinoamérica necesita más información acerca de qué tipos de tecnología están disponibles.

B. El punto de vista del sector privado internacional: la función de la tecnología en el desarrollo.

- 1. A fin de consolidar su posición en la comunidad económica mundial y acelerar el proceso de desarrollo nacional, los países de Latinoamérica deben aprovechar los avances innovadores que brinda la tecnología.
- 2. Se necesita un espíritu de colaboración para poner los nuevos avances tecnológicos al servicio del desarrollo en Latinoamérica.
- 3. Son necesarios más estudios sobre la difusión y adaptación de la tecnología. Una innovación efectiva basada en tecnología importada consolida los beneficios del desarrollo y difunde sus efectos en toda una sociedad.

C. El problema de la innovación.

A fin de facilitar la adaptación de tecnología importada y liberarse de la dependencia de fuentes externas, muchos representantes latinoamericanos propugnan una mayor atención al desarrollo de tecnologías locales a tra-

vés de centros de investigación nacionales. El sector privado internacional ve como poco eficaz este esfuerzo:

1. Crear tecnología rudimentaria que ya existe es disfuncional en una economía en desarrollo. El aumento de los gastos de investigación es una manifestación de aceleración del desarrollo, pero no necesariamente un estímulo al mismo.
2. Los empresarios latinoamericanos reciben escaso aliento para innovar, en razón de que las elevadas tarifas arancelarias vigentes en muchos países encarecen los productos hasta el punto de impedirles competir en el mercado. La industria nacional en los países latinoamericanos no recibe indicadores de los mercados; la innovación tendrá que difundirse como resultado de esfuerzos mancomunados de sectores privados locales, externos y de los gobiernos latinoamericanos, unidos en sus objetivos de desarrollo.

IV. El acuerdo de Cartagena

Resolución 24, adoptada el 31 de diciembre de 1970, y presentada en la mesa redonda de Roma, el 28 de enero de 1971. En lo que sigue no se describe la resolución misma, sino que se resumen aquellos puntos que fueron objeto de discusión y controversias:

A. *Observaciones generales.* Resolución 24, una política restrictiva.

1. Los representantes de empresas extranjeras consideran que la Resolución 24 será "contraproducen-

te" y disminuirá seriamente el flujo de capital hacia la subregión andina.

2. Algunos representantes de países en desarrollo criticaron la Resolución por ejercer efectos negativos sobre sus políticas inversionistas amplias.
 - a) Consideran que sus países pueden supervisar eficazmente las inversiones, sin necesidad de recurrir a una legislación compleja.
 - b) Confían en que sus gobiernos nacionales sabrán controlar las empresas tanto nacionales como extranjeras.
3. Algunos representantes latinoamericanos expresaron su preocupación en el sentido de que la política del Grupo Andino conduciría a un "nacionalismo subregional" y tornaría difícil el logro de la integración del área que supone la creación de la ALALC. Un representante del Grupo Andino dijo que la política del grupo no busca crear una división en el continente.
4. Algunos participantes sugirieron que la política sea interpretada flexiblemente. Una aplicación rígida hace aparecer la Resolución 24 como más restrictiva de cuanto podría serlo realmente.

B. *Crédito.* La Resolución 24 restringe los préstamos a acordar a empresas extranjeras por parte de bancos locales, salvo casos de "circunstancias excepcionales" y sólo a corto plazo.

1. El representante de una empresa extranjera señaló que esta disposición y la imposibilidad de obtener

préstamos del país de origen, salvo mediante autorización, pone a muchas empresas ante la alternativa del cese de operaciones.

2. El representante del Grupo Andino manifestó que las firmas extranjeras gozan ya de demasiadas ventajas y que las locales no competirán con ellas por el ahorro local. Asimismo, la política en cuestión autoriza el otorgamiento de créditos a firmas extranjeras por determinados lapsos, aunque dentro de límites.

C. *Nacionalización.* La Resolución 24 aboga por la gradual nacionalización de las empresas extranjeras en un plazo específicamente determinado.

1. Un economista expresó que los mercados de valores subregionales andinos no son lo suficientemente fuertes como para adquirir los capitales accionarios de empresas extranjeras.

2. Las normas aconsejables disponen que debe darse una "opción preferencial" al gobierno local para la compra de una empresa. Un representante del sector privado internacional expresó que esta cláusula dejaría al inversor totalmente a merced de ese gobierno. El representante del Grupo Andino dijo que en todos los casos el precio sería negociado libremente.

D. *Transferencia de tecnología.* El Grupo Andino afirmó que adoptando una política uniforme respecto de la transferencia de tecnología, el grupo podría robustecer su posición negociadora frente a las corporaciones extranjeras.

1. Dijo un economista que el Grupo Andino no es lo suficientemente fuerte como para salir ganancioso a través de la negociación colectiva; los inversores evitarían simplemente operar en el área.

2. Un empresario europeo aclaró que atendiendo a que el Grupo Andino representa tan sólo un muy bajo porcentaje del comercio mundial, sus miembros deberían adoptar la política más flexible posible para la adquisición de la tecnología mundial.

3. Varios participantes criticaron la Resolución 24 por prohibir el pago de regalías a inversores por contribuciones tecnológicas intangibles. La tecnología es costosa y los gastos inherentes deben ser distribuidos entre las firmas subsidiarias. El representante del Grupo Andino manifestó que este procedimiento daría pie a abusos, y ese tipo de pagos equivaldría a que una empresa sea su propio juez en la tasa de rentabilidad.

E. *Nacionalización de bancos.* El código aprobado dispone la nacionalización de todos los bancos extranjeros.

1. Un representante del sector privado internacional dijo que los bancos extranjeros complementan las actividades de los locales.

2. Un empresario latinoamericano informó que muchos bancos extranjeros desempeñan una función relevante en el desarrollo de su país.

3. El representante del Grupo Andino dijo que todos los bancos extranjeros existentes en la subregión podrán continuar operando en ella siempre que dejen de aceptar depósitos de procedencia local dentro de un plazo de tres años.

CONFERENCIA SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS EN PAISES EN DESARROLLO

TOKIO, NOVIEMBRE 29 - DICIEMBRE 2 DE 1971

La reunión de Tokio sobre Inversiones Extranjeras en Países en Desarrollo se efectuó desde el 29 de noviembre hasta el 2 de diciembre de 1971, y fue patrocinada por el Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. Participaron representantes oficiales y del sector privado de países en desarrollo de todos los continentes, representantes de organizaciones internacionales y representantes de la comunidad empresaria internacional. La reunión de Tokio siguió las mismas pautas generales que sus predecesoras de Amsterdam en 1969, de Medellín en 1970 y de Roma a comienzos de 1971 (la reunión de Roma no fue patrocinada por la ONU). Los participantes intercambiaron puntos de vista acerca de asuntos concernientes a las repercusiones y la problemática de la inversión privada exterior en el mundo en desarrollo. El consenso de criterios fue sintetizado en una "Declaración conjunta" que, empero, no representa compromisos por parte de ninguno de los participantes.

La principal diferencia entre la reunión de Tokio y las anteriores se advierte en la comprobación, por parte de los representantes de los países en desarrollo, de que sus problemas no son necesariamente paralelos. La resolución de problemas particulares en países particulares podría requerir tratamiento específico, debido a las disparidades en el grado de desarrollo. Se sostuvo en más de una ocasión, por ejemplo, que países que se hallan en las etapas iniciales de desarrollo podrían encontrar ventajoso comprar un proyecto de inversión completo, en un "paquete", en tanto que países más desarrollados podrían

comprar por separado componentes de proyectos. En razón de esta disparidad en las necesidades de desarrollo, no se consideran posibles generalizaciones aplicables a todo el mundo en desarrollo. El énfasis de la conferencia de Tokio estuvo en la identificación de los problemas que se pueden presentar a los futuros inversores y en las metodologías para tratarlos. Los asistentes propusieron soluciones. Puntos salientes:

A. *El impacto de las inversiones privadas extranjeras y las prioridades del desarrollo nacional*

1. El principal problema en esta área lo constituyó la dificultad en calcular el beneficio neto de un proyecto para un inversor (ganancia) respecto de los beneficios sociales resultantes para el país en desarrollo.
2. Se sugirió y se descartó la medición del impacto de una inversión mediante un análisis de costo-beneficio, con una composición de "precios sombra" para diversos factores de producción. Los asistentes a la conferencia consideraron que la valoración de los costos y beneficios sociales era imposible en términos matemáticos.
3. Los participantes estuvieron de acuerdo en que las inversiones deberían ser aceptadas o rechazadas sobre la base de caso por caso, conforme a la convergencia o divergencia de criterios amplios sobre el desarrollo.

B. *Formas de inversión privada*

1. Los países en desarrollo mostraron interés en incrementar su participación en planes de inversión y se-

ñalaron su preferencia por proyectos de capital mixto sobre los de empresas subsidiarias en propiedad absoluta, como mejor forma de inversión extranjera a establecer en sus países.

2. La mayoría de los inversores expresaron que los beneficios que reciben por participar en un proyecto de capital mixto compensan con creces la pérdida del completo control de una subsidiaria. La legislación del hospedante que exige la forma de empresa mixta era factor menos importante en la decisión del inversor de aceptarla que la disponibilidad de socios locales. Juzgaban que, para que una empresa mixta fuese eficiente, eran necesarios recursos financieros y talento empresarial en el país que acogía el capital.
3. La "desposesión", esto es, requerir que el inversor "venda" su participación mayoritaria en un plazo determinado, fue discutida como medio para acrecentar la participación local en un proyecto. La Resolución 24 del Grupo Andino fue citada como ejemplo a este respecto. En general, los asistentes rechazaron este método de lograr el control de la empresa, por considerarlo insatisfactorio para ambas partes. Los inversores carecerían de todo incentivo para volver a invertir en el país en cuestión, repatriarían cuantas utilidades les fuera posible, y dedicarían poca o ninguna atención a la innovación. El país podría tener que dedicar su escaso capital a la adquisición del acervo accionario mayoritario, en lugar de utilizarlo más provechosamente en otros proyectos.

C. Traspaso de tecnología

1. La discusión de este tema en Tokio se detuvo en generalidades y no alcanzó el nivel de importancia

que le cupo en Medellín y Roma. Los panelistas discutieron la tecnología (innovaciones y *know-how*) como parte de un paquete de inversiones, o como componente del paquete. No se consideró el traspaso de tecnología como función independiente de otros procedimientos de inversión.

2. Los países en desarrollo admitieron el hecho de que la tecnología era casi siempre el aspecto más oneroso de una inversión en el exterior, y tanto es ello así, que el representante de un país en desarrollo sugirió que la tecnología fuese entregada como parte de programas de ayuda internacional, y que la ONU trabajase para lograr introducir un cambio de actitud por parte de las empresas inversoras.
3. La principal tarea del país en desarrollo en cuanto al traspaso de tecnologías consiste en obtener la tecnología, absorberla y difundirla para obtener su máximo efecto.
4. Los países en desarrollo favorecen el establecimiento de centros de investigación y desarrollo locales a fin de producir sus propias innovaciones y adaptar las importadas. Los inversores deberían aportar parte de sus recursos para el financiamiento de esta investigación, a fin de crear plazas para los tecnólogos locales y mejorar las aptitudes administrativas y gerenciales del sector privado local.
5. Un representante del sector inversor observó que la creación de tecnología preexistente por parte de investigadores locales podría resultar "disfuncional" en el sentido que los fondos dedicados a esa función serían restados, tal vez, de proyectos más productivos.

I. Coincidencias

A. Generalidades

1. Se puede prever que los países en desarrollo requerirán mayores flujos de capitales externos para acelerar su progreso.
2. La inversión de capitales privados externos en países en desarrollo necesita acrecentarse para compensar el efecto nivelador de la ayuda pública externa.

B. Impacto de la inversión privada exterior y las prioridades de desarrollo nacionales.

1. La principal cuestión que enfrentan los asistentes a la reunión es la posible divergencia de propósitos entre inversores que buscan la mejor reutilización de sus beneficios económicos netos y los países en desarrollo, que tratan de aumentar los beneficios sociales.
2. No pueden aplicarse fórmulas científicas para medir el impacto del capital foráneo en un país en desarrollo antes de la realización de la inversión; sería preferible que los países formulen criterios predefinidos para juzgar una inversión potencial en términos amplios acordes con los programas de desarrollo. Los factores claves a examinar en esta cuestión son:
 - a) Los efectos potenciales de una inversión sobre la balanza de pagos del país.
 - b) conveniencia de la inversión según las condiciones locales; por ejemplo, adaptación a situa-

ciones económicas trabajo-intensivas en contraste con recursos capital-intensivos.

C. Formas de inversión privada

1. No existe una "manera mejor" de aplicar la inversión extranjera en países en desarrollo.
2. Los países en desarrollo están interesados en programas por medio de los cuales se forme personal local y donde se usen recursos locales en empresas de capital mixto (foráneo y local). Los inversores ven la ventaja política inherente a las empresas de capital mixto, pero sostienen que los recursos locales deben ser eficaces para que sean factibles.
3. El nivel de desarrollo y los recursos financieros de un país son los factores primordiales que gravitan en las formas de inversión privada externa. Para un país con un bajo nivel de desarrollo, la subsidiaria en propiedad absoluta podría ser la forma más apropiada. Cuanto más desarrollado se halle un país, tanto mayores serán los recursos disponibles y más las opciones por seleccionar.

D. Traspaso de tecnología

1. Es propósito de los países en desarrollo obtener, absorber y difundir el *know-how* y las aptitudes de gestión.
2. La conveniencia de los acuerdos contractuales de traspaso de tecnología tiende a variar según el nivel de desarrollo del país adquirente; cuanto más haya progresado un país, se encontrará tanto más capacitado para seleccionar, absorber y difundir tecnología.

II. Impacto de la inversión extranjera en las metas de desarrollo

A. *Inversiones extranjeras y programas nacionales de desarrollo.* En general, la inversión privada desde el exterior debería coincidir con las metas de desarrollo del país que la acoge, según lo estipulen los propios planes de desarrollo. Problemas que se pueden plantear:

1. En ocasiones es difícil ajustar la inversión exterior a los planes nacionales, por cuanto los proyectos están estructurados específicamente para la utilización de los recursos del respectivo gobierno nacional, y no los medios de las empresas extranjeras.
2. Las largas tramitaciones burocráticas obstaculizan los planes de los inversores.
3. Los países en desarrollo deberían estipular normas básicas efectivas para la inversión y adherir a ellas lo más estrictamente posible. Los asistentes a la reunión opinaron que la creación de un código de conducta internacional para inversiones privadas podría ser una manera efectiva de formalizar este procedimiento.

B. *Utilidades privadas y beneficios sociales.* El grupo advirtió que en ocasiones habrá discrepancias entre los beneficios netos del inversor y los beneficios sociales netos para el país en desarrollo resultantes de la inversión. Los resultados no siempre son positivos si se los compara con las expectativas.

Problemas:

1. En general, la actividad que produce utilidades económicas aporta un tributo equivalente al bienestar social, pero hay excepciones. Ejemplos:

a) Acontece a menudo que, a causa de disposiciones contractuales, los costos de los componentes importados de un producto manufacturado por la empresa foránea exceden el costo del producto terminado importado.

b) Si la inversión extranjera penetra en un sector ya desarrollado de un país, los beneficios netos para éste podrían ser desdeñables, salvo que la nueva inversión trajese aparejado un gran incremento de la producción.

2. El participante de un país en desarrollo opinó que la empresa extranjera debe tener conciencia de que los países en desarrollo están preocupados por el progreso, pero no a cualquier costo.

3. Los participantes inversores manifestaron que un proyecto debe ser rentable en términos económicos si ha de generar beneficios para todo el país. En general, los inversores abrigan un sentido de responsabilidad hacia la comunidad local y se identifican con el medio.

C. *Análisis de costo-beneficio.* Los países deberían emprender un "análisis del costo-beneficio social" al evaluar los proyectos de inversión extranjera. Los costos sociales presuponen el uso de "precios sombra" (*shadow prices*), que se obtienen valuando los insumos según una estimación artificial de su probable costo social.

1. Un participante gubernamental dijo que existen muchos "imponderables" en el cálculo de los valores sociales de un proyecto. Son ellas, en su mayor parte, cuestiones políticas que no se prestan a su cuantificación.

2. La escasez de personal y las técnicas de valoración inadecuadas prevalecientes en muchos países en desarrollo dificultan a veces la tasación de los costos y los beneficios.
3. No existe una manera definitiva de establecer los "precios sombra".
4. Los inversores deberían coadyuvar en proporcionar material estadístico, a fin de que se puedan "justipreciar los proyectos" de manera efectiva y amplia, sin necesidad de recurrir a análisis de costo-beneficios abstrusos e inseguros.

D. *La balanza de pago.* Los efectos favorables de las inversiones extranjeras en la balanza de pagos se basan con frecuencia en la errónea presunción de que un país en desarrollo no produciría un bien si no existiese la inversión. Los participantes de la reunión consideraron que estas estimaciones deberían basarse en el "aumento neto" de la producción y no en la producción bruta.

Problemas:

1. Los efectos indirectos de la inversión exterior sobre la balanza de pagos son de muy difícil previsión.
2. El problema de la balanza de pagos sería mucho menos arduo si los países desarrollados diesen tratamiento preferencial a las exportaciones de sus subsidiarias.
3. Un asistente del sector inversor dijo que las capacidades de comercialización de las corporaciones no podrían ser reproducidas por un país en desarrollo, salvo a altos costos. El control extranjero puede constituir, a menudo, la mejor respuesta a los problemas de exportación de un país.

E. *Restricciones a la exportación.* Ocurre con frecuencia que el inversor trasnacional exige que las exportaciones del producto de una firma se limiten a contados países o que no se exporte en absoluto. Se considera este problema de suma importancia para los países en desarrollo. Un representante de la Cámara de Comercio Internacional añadió que las exportaciones de subsidiarias de firmas internacionales acusan aumento, y que éstas firmas deberían apreciar la ventaja de poder exportar desde áreas donde los factores de la producción son más baratos y las oportunidades de expansión mayores.

F. *Asistencia de la ONU para evaluar propuestas de inversiones extranjeras.* Los países en desarrollo consideran que un vasto programa de asistencia técnica por parte de las Naciones Unidas podría ayudarlos a mejorar su posición negociadora al tratar con corporaciones trasnacionales.

1. Muchos de los problemas que surgen entre las dos partes son causados por la mutua ignorancia de las dificultades que enfrentan el inversor y el país que recibe la inversión. Un "banco de informaciones" patrocinado por la ONU contribuiría en gran medida a resolver el problema.
2. Las Naciones Unidas podrían ayudar, alentando a los países desarrollados a brindar incentivos para que sus empresas inviertan en países en desarrollo.

III. Formas de inversión privada

A. *Generalidades.* El problema que enfrenta el país en vías de desarrollo reside en escoger la forma más apro-

piada para la inversión privada entre las opciones disponibles. Esto implica:

1. Percatarse de los beneficios previsibles netos de las formas optativas de inversión.
2. Conocer y poner en práctica los medios que existen para que los beneficios netos puedan acrecentarse por la acción oficial; por ejemplo, tributación, controles generales.

B. Subsidiarias en propiedad absoluta versus empresas de capital mixto. En general, los países en desarrollo están en favor de empresas mixtas, por ser menos irritantes políticamente y estar más de acuerdo con los esfuerzos de esos países por acrecentar el poder y eficiencia de los sectores privados locales. Problemas:

1. Cuanto más bajo es el nivel de desarrollo de un país, tanto menores son las opciones que se le ofrecen. Las empresas mixtas son imposibles en un país con capital y recursos empresariales limitados.
2. Por parte de los países en desarrollo, existe la necesidad de definir claramente, en tanto sea posible, sus requerimientos en cuanto a la forma de la inversión privada.
3. Un representante del sector inversor adujo que las empresas prefieren generalmente formas societarias que permitan el máximo control de la entidad, como alternativa más eficiente que las empresas de capital mixto, pero que la mayoría de los empresarios comprendían la conveniencia política de la representación local. Las decisiones de los inversores en este aspecto no dependen tanto de la legislación imperante en el país que recibe la inversión

como de la disponibilidad de recursos humanos capacitados.

4. No existe una "forma mejor" por la que se pueda optar en inversiones extranjeras. La flexibilidad debería ser la regla, y las decisiones deberían tomarse sobre la base de "caso por caso".

C. Convenios de licencia, contratos de gestión, proyectos globales. En vez de adquirir una inversión "en paquete", podrían comprarse partes del "paquete" por separado. El factor principal que influye en la transacción es el nivel de desarrollo del país adquirente. Países relativamente más desarrollados tienen suficientes recursos de trabajadores capacitados y capitales como para convenirles adquirir una "planta completamente instalada" o una patente. Los países menos desarrollados tendrían que conformarse con proyectos más modestos.

D. Desposesión del control mayoritario. Resoluciones recientes del Grupo Andino requieren que una empresa extranjera se despoje del control mayoritario de una firma dentro de un plazo especificado. Problemas:

1. Un representante gubernamental dijo que los imperativos de la independencia económica tornan deseable la desposesión del control en todos los casos.
2. Un representante privado de un país en desarrollo puntualizó que la expropiación forzada de acciones para obtener el control de la empresa es un procedimiento injusto para el inversor, salvo cuando haya acuerdo previo.
3. Un representante de empresas inversoras añadió que éstas se mostrarían renuentes a invertir en paí-

ses donde la desposesión forzosa del control mayoritario es la regla.

4. Las firmas extranjeras que se vean ante situaciones de desposesión del control de su empresa se mostrarían renuentes a elaborar o reforzar la capacidad exportadora de su proyecto.
5. Las firmas extranjeras puestas en una situación de desposesión del control de su empresa repatriarían las utilidades a ritmo acelerado, con lo cual pondrían en serio aprieto la balanza de pagos del país donde se asiente la inversión.
6. La adquisición de empresas extranjeras podría desviar fondos nacionales de proyectos potencialmente más valiosos.

IV. El traspaso de tecnología

A. *Generalidades.* Los países en desarrollo consideran que les es indispensable importar tecnología avanzada, pero que los costos son prohibitivos en muchos casos.

Soluciones posibles:

1. Llevar la cuestión del traspaso de tecnología al ámbito de la ayuda internacional. La ONU podría ayudar a fomentar el necesario cambio de actitudes.
2. Lograr que el inversor contribuya al proceso de investigación y desarrollo como parte del "paquete" de su inversión.
3. Lograr en cuanto sea posible que el inversor aporte los medios para la preparación de personal local.
4. Lograr que la empresa extranjera ayude a la inte-

gración de los tres términos (gobierno-industria-ciencia) en los países adquirentes.

B. *Formas convenientes de traspaso de tecnología.* Los objetivos principales de un importador de tecnología son la adquisición, la absorción y la difusión de la tecnología, realizadas de la manera más apropiada para ese país.

1. En general, los países en las primeras etapas de su desarrollo tendrán que obtener tecnología como parte de un "paquete". A medida que el país acreciente su disponibilidad de capital y la capacidad operativa de su empresariado, mejorará su posición para seleccionar entre formas optativas de radicación; por ejemplo, elegirá entre capacitación de personal de gestión o compra de patentes.
2. Un empresario de un país en desarrollo expresó que se necesitan facilidades para la investigación y el desarrollo en los países en desarrollo para divulgar las innovaciones. Al extender sus actividades de investigación al país importador de tecnología, las corporaciones multinacionales pueden contribuir a estimular la capacitación de mano de obra local, al paso que proporcionan ocupación a técnicos altamente especializados que de otro modo emigrarían.
3. Un empresario internacional sugirió que las actividades de investigación y desarrollo locales podrían resultar "disfuncionales" si se derrocha dinero en la superposición de procesos ya existentes, simplemente por el prurito de reducir la dependencia de fuentes tecnológicas foráneas.
4. Hacen falta intercambios de información entre gobiernos, ciencia e industria en los países en desarrollo, a fin de que, a la larga, el proceso de traspaso de tecnología se torne más valioso para los mismos.

CONFERENCIA ESPECIALIZADA SOBRE
LA APLICACIÓN DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGÍA
AL DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA (CACTAL)

BRASILIA, MAYO 12-19 DE 1972

La Conferencia Especializada sobre la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo de América (CACTAL) se realizó en Brasilia del 12 al 19 de mayo de 1972. La Secretaría General de la Organización de Estados Americanos (OEA) patrocinó esta conferencia, y todos los estados miembros enviaron delegados, con excepción de Barbados y de Cuba.

Constituidos en comité, los delegados discutieron trece puntos de la agenda y evaluaron el material preparado de antemano para la conferencia. Las conclusiones del comité fueron presentadas en el plenario, en forma de propuestas. La mayoría de las conclusiones fueron incorporadas sin alteraciones en el Informe Final de la conferencia.

El enfoque de la conferencia fue hacia la discusión y las recomendaciones, antes que hacia la acción. Se propusieron cambios que son deseables en el esfuerzo de desarrollo científico y tecnológico, y se sugirieron los medios para lograr estos cambios. No se incurrió en compromisos para la acción ni se formularon políticas concretas. Tres temas volvieron a surgir como principios rectores de la CACTAL.

1. Repetidamente, los delegados destacaron la necesidad de ajustar el desarrollo científico y tecnológico de Latinoamérica a las necesidades nacionales.
2. Los delegados consideraron que el crecimiento científico y tecnológico local era de gran importancia para el éxito de un esfuerzo de desarrollo sostenido.

3. Los delegados recomendaron a los gobiernos una tarea más intensa en el apoyo y dirección de los esfuerzos locales para el fomento de la tecnología. Se discutieron ampliamente las opciones en materia de políticas oficiales de fomento y normativas como recursos importantes para inyectar dinamismo en la tecnología local.

Temas específicos

Algunos tópicos de la conferencia recibieron más atención que otros, y hubo superposición de temas en ciertas etapas de la conferencia. En la síntesis que sigue se destacan por orden de importancia los principales temas tratados en la CACTAL. El orden de importancia se juzga principalmente por la masa de datos reunidos sobre un tema en particular y no refleja necesariamente las prioridades de cada país considerado o de Latinoamérica en conjunto.

1. *Traspaso de tecnología* (en la reseña de los documentos que se presenta más adelante, subtema 2.4). El traspaso de tecnología desde el mundo desarrollado al menos desarrollado fue juzgado como una de las acciones más importantes para promover y acelerar el desarrollo de Latinoamérica. En general, los delegados señalaron la creencia de que los costos de importación excedían muchas veces los beneficios aportados. Los exportadores rehúsan crear infraestructuras de investigación en el orden local como parte del proceso de traspaso y exigen a los países que importen bienes e insumos primarios e intermedios; además sobrefacturan sus

servicios, patentes, asesores y otros elementos y no adaptan los procedimientos de su producción a las condiciones locales. La CACTAL recomendó que los gobiernos adopten políticas reguladoras para controlar la importación indiscriminada de tecnología y que supervisen todo convenio de traspaso de tecnología con el fin de asegurarse que la importación se ajusta a los objetivos de desarrollo. Los delegados estadounidenses no estuvieron de acuerdo con ninguna de las quejas de los latinoamericanos, pero dijeron que el problema merecía ser estudiado más profundamente y en común por los gobiernos de la región y por el sector privado estadounidense. Todos los delegados pusieron de manifiesto su interés por la adopción de una legislación uniforme sobre patentes para toda la región y se urgió impulsar el tratamiento de este asunto.

2. *Reforzar las posibilidades e instituciones de investigación en Latinoamérica* (subtemas 1.2, 1.3). Se dijo en la CACTAL que la comunidad científica y tecnológica latinoamericana mantenía una actitud de indiferencia ante las necesidades sociales. Los órganos de investigación tienden a atribuir más importancia a la investigación básica que a la aplicada, y los sectores privados juzgan la tecnología importada como mejor y menos onerosa que la propia. Los delegados recomendaron que los gobiernos tomen parte más activa en el esfuerzo de investigación y desarrollo local. Como principales consumidores de tecnología en la región, podrían proporcionar incentivos para la resolución de problemas por la comunidad investigadora y concertar contratos propendentes al progreso tecnológico del sector local. Como productores más importantes de ciencia y tecnología en la región, los gobiernos

podrían apoyar el desarrollo y el mejoramiento de las instituciones de investigación locales.

3. *Educación y capacitación de recursos humanos en el campo de la ciencia y la tecnología* (subtema 1.1). Los delegados consideraron la necesidad de formar un mayor número de tecnólogos especializados en Latinoamérica y de introducir reformas estructurales en sus regímenes de educación superior vigentes. El empleo industrial de tecnólogos se resiente por la proliferación en el sector terciario y en las profesiones tradicionales. Los técnicos industriales tienden a emigrar a países más desarrollados, donde gozan de mejores condiciones. La CACTAL recomendó que los países latinoamericanos redefinan sus prioridades educacionales en función de objetivos de desarrollo globales y que los gobiernos brinden incentivos a los tecnólogos en actividad con el fin de desalentar su emigración.
4. *Desocupación e infraocupación* (subtema 2.2). La CACTAL consideró que la tecnología podría desempeñar un papel sólo limitado en este campo porque los sistemas de que se dispone son para economizar mano de obra y no son trabajo-intensivos, como se necesitan. La CACTAL recomendó que dondequiera que sea posible y viable se empleen tecnologías trabajo-intensivas. Los delegados enfatizaron la necesidad de utilizar la población de los grandes sectores rurales y marginales urbanos no especializados, y recomendó específicamente emprender reformas rurales para detener las migraciones internas. Por sobre todo, la conferencia puso de relieve la necesidad de emprender estudios en los órdenes nacional e internacional del problema, a fin de acometer una acción más efectiva.

5. *Divulgación de información científica y tecnológica* (subtema 2.5). A medida que el proceso de desarrollo tome impulso en Latinoamérica, habrá una creciente necesidad de confiables sistemas de recolección de datos y de intercambio de información. La CACTAL recomendó que la OEA se encargue de proporcionar capacitación para la evaluación y uso de sistemas de datos y ayude a los planificadores nacionales en la selección de opciones apropiadas. Se pidió además a la OEA aportar ayuda financiera a publicaciones científicas regionales dirigidas a acrecentar la corriente de información entre los diversos países.
6. *Financiamiento del desarrollo tecnológico y movilización de recursos* (subtema 3.2). Los asistentes a la CACTAL opinaron que los costos del desarrollo tecnológico latinoamericano deberían ser soportados más por los países mismos que por fuentes externas. Los delegados sugirieron que los gobiernos latinoamericanos proporcionen incentivos para la inversión local en investigación y desarrollo y desalienten el gastar en tecnologías foráneas. Se recomendó asimismo que los gobiernos tomen medidas para asegurar el empleo óptimo de las finanzas exteriores ajustando su aplicación a proyectos de desarrollo nacionales, utilizando los recursos para la adquisición del componente local de un proyecto, y no sólo del componente externo, y sustituirlas gradualmente con fondos generados en el mismo país. En el informe final se incluyeron sólo medidas relativas al mejoramiento de la ayuda financiera externa. En cuanto a las políticas internas, se las consideró como "cuestión de competencia de los propios países", y las recomendaciones pertinentes murieron en los respectivos comités.

7. *El proceso de innovación tecnológica* (subtema 2.3). La discusión de este asunto resultó ser redundante en grado significativo; no obstante, los delegados subrayaron la necesidad de investigar en el campo del proceso innovador (cómo una innovación tecnológica podría ser aceptada y adaptada más fácilmente en Latinoamérica), y recomendaron realizar estudios de factibilidad como parte integrante del desarrollo de proyectos.
8. *Programas regionales* (subtemas 1.4, 2.3, 3.4). La mayoría de los delegados señalaron que la aplicación de programas regionales para el desarrollo científico y tecnológico sería de difícil realización si los países no establecían políticas nacionales coordinadas. El Plan de Acción para la Innovación Técnica en América Latina (Resolución del Consejo Interamericano para la Educación, la Ciencia y la Cultura - CIECC, 131/72), preparado antes de la conferencia, para ser tratado en la CACTAL, fue desechado por los delegados a ésta, por ser financieramente irrealizable. El Plan de Acción recomendaba medidas para mejorar el esfuerzo tecnológico regional y proponía la creación de una serie de organismos para atender a su administración. Los asistentes a la CACTAL consideraron que las medidas propuestas podían aplicarse más fácilmente a reestructurar el Programa Regional. La principal necesidad de Latinoamérica en este campo consiste en definir las prioridades para la innovación tecnológica, más que crear organismos paralelos para encarar la misma serie de problemas.

Reseña de los documentos

Los datos generados por la CACTAL encuadran en tres categorías: material preparatorio distribuido entre los participantes en el curso de la conferencia; informes de comisiones y trabajos preparados o leídos durante la conferencia; Informe Final de la conferencia. Los documentos preparatorios abarcan trabajos redactados por los participantes y que exponían la posición de los respectivos países, diversos estudios, monografías y ensayos de diversas fuentes, y un Documento de Trabajo preparado por la Secretaría de la OEA como expresión de consenso acerca de las opiniones expuestas en los documentos y estudios correspondientes a cada país. Las fuentes básicas para la descripción que se presenta a continuación son el Documento de Trabajo, los informes de las comisiones y el Informe Final. Las referencias a cada sección de la descripción se enuncian al comienzo del epígrafe de cada apartado. Al término figura una bibliografía sobre todos los documentos consultados.

I. Tema 1. — La creación y desarrollo de tecnología

A. Subtema 1.1. *Educación y capacitación de recursos humanos en el área de la ciencia y la tecnología.* Referencias: Documento de Trabajo, páginas 11-34; Informe Final, páginas 27-31; Documento Nacional de E.U.A., preparado para la CACTAL, Cuadro 1.1.

1. *Posición de la conferencia.* Latinoamérica no sufre sólo la escasez de personal calificado. Existen problemas más graves en la estructura del proceso de la educación superior y en la utilización de los

tecnólogos una vez formados. Problemas específicos:

- a) El sector terciario (gobierno y profesiones tradicionales) emplea un número desproporcionado de tecnólogos y profesionales latinoamericanos.
 - b) Los tecnólogos emigran a países desarrollados donde las ocupaciones son de mejor nivel y las retribuciones más altas.
 - c) Hay un solo nivel de educación superior en muchas universidades latinoamericanas. Para formación especializada, existen pocas escuelas de graduados.
 - d) Hay escasez de profesores universitarios con experiencia industrial.
 - e) Se advierte una fuerte dependencia de modelos extranjeros para la educación superior, que por lo general no refleja las realidades nacionales.
2. *Acción requerida.* Las políticas de capacitación de recursos humanos deberían llevarse hacia un sistema de prioridades nacionales. Se recomiendan vías para lograr esto.
 - a) Acrecentar los incentivos financieros (becas, premios, etcétera) para canalizar a los estudiantes hacia áreas de estudios prioritarias.
 - b) Proporcionar cursos para tecnólogos en actividad, con el fin de actualizar su desempeño profesional.
 - c) Reconsiderar los niveles salariales y los incentivos para tecnólogos en actividad, con el fin de desalentar la emigración.
 - d) Integrar los programas universitarios con las demandas del sector productivo.
 - e) Acrecentar las actividades de investigación en

los problemas de utilización de los recursos humanos a fin de diagnosticar mejor las necesidades técnicas y resolver problemas conexos.

3. *Conceptos salientes.* Los participantes concentraron su atención en el mejoramiento de la educación superior (a nivel universitario y postuniversitario) y en acrecentar la cantidad y calidad de especialistas altamente adiestrados en las áreas de la ciencia y la tecnología.

B. Subtemas 1.2, 1.3. *Fortalecimiento de los órganos de investigación latinoamericanos - Incentivos para la investigación e innovación científica y tecnológica.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 35-43; Informe Final, págs. 31-34; Documento Nacional de E.U.A. preparado para la CACTAL, Cuadros 1.2, 1.3.

1. *Posición de la conferencia.* El sector de científicos y tecnólogos latinoamericanos muestra indiferencia ante demandas de investigación de la sociedad, y las sociedades no parecen tener conciencia de los aportes potenciales de las actividades de investigación locales a las necesidades del sistema productivo. Existe la necesidad de:

- a) que los gobiernos organicen el esfuerzo de investigación local;
- b) que las instituciones de investigación reformen sus regímenes administrativos a fin de que estén más en contacto con las demandas nacionales de sus servicios;
- c) asignar más importancia a la investigación aplicada que a la básica, a fin de acrecentar todo lo posible el impulso tendiente al desarrollo;

- d) alentar a la industria privada a fin de que procure hallar soluciones locales a las necesidades de investigación, en vez de importar conocimientos.

2. *Acción requerida.* Una mayor integración de la comunidad investigadora en el gobierno y la industria privada. El Estado debería tomar las medidas siguientes:

- a) Asignar fondos para la investigación basados en prioridades de desarrollo.
- b) Asegurar que el aumento de los gastos para investigación y desarrollo sea en función del crecimiento en la industria pública y privada.
- c) Otorgar incentivos fiscales al empresariado que promueva investigación y desarrollo local (protección arancelaria, preferencias crediticias, exenciones impositivas, etcétera).
- d) Acordar reconocimiento a nivel nacional de todo logro en materia de investigación, en términos de premios, mejores remuneraciones y otras ventajas.

3. *Problemas*

- a) Estados Unidos, Venezuela y Brasil señalaron que las políticas proteccionistas pueden acabar por crear en una rama de la industria un monopolio en manos de una sola firma, y que por tanto se malograría el impulso en procura de progreso.
- b) Muchas empresas afiliadas a intereses foráneos dirigen las necesidades de investigación y desarrollo hacia sus fuentes madres. Estados Unidos aclaró que este problema deberá ser discu-

tido por empresas estadounidenses y gobiernos latinoamericanos.

4. *Controversia.* Estados Unidos expresó la posibilidad de que, en el orden local, el mayor énfasis puesto en actividades de investigación y desarrollo, con relación a lo importado, puede afectar las relaciones entre países latinoamericanos y empresas de Estados Unidos que satisfacen actualmente las necesidades en ese aspecto.
5. *Conceptos salientes.* La conferencia considera el progreso de las actividades de investigación y desarrollo locales como imperativo principal de los propios gobiernos, en su doble papel de consumidores y productores. Ellos son los principales encauzadores del ofrecimiento de incentivos para el esfuerzo de investigación y desarrollo, a la vez que los mayores usuarios potenciales de los resultados de este esfuerzo.

C. Subtema 1.4. *Resultados obtenidos mediante el programa regional de desarrollo científico y tecnológico y otros programas de la OEA vinculados con la ciencia y la tecnología, sobre todo en relación con la cooperación tecnológica.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 45-60; Informe Final, págs. 35-37; Documento Nacional de E.U.A. preparado para la CACTAL, Cuadro 1.4.

1. *Posición de la Conferencia.* Ningún país es autosuficiente en ciencia y tecnología. Es necesario mancomunar experiencias y conocimientos dondequiera que sea posible. La región necesita:
 - a) más investigaciones en ciencias de la educación, en previsión de mayores exigencias de los programas educacionales;

- b) más seminarios y otros programas de intercambio científico en procura de difundir conocimientos y experiencia;
- c) más estudios referidos al desarrollo de recursos humanos y a la utilización de brazos.

2. *Acción requerida:* Los países deberían individualizar sus prioridades y traducirlas en demandas específicas del sistema regional.

3. *Problemas*

- a) Varios países opinan que es imposible aprovechar la ventaja potencial de los servicios regionales científicos y tecnológicos sin el previo desarrollo de una política nacional coordinada.

4. *Concepto saliente.* El sistema regional (los organismos vinculados a la OEA) necesita saber qué se quiere antes de tomar disposiciones de cualquier género que sean.

II. Tema 2. — Innovación tecnológica y traspaso de tecnología

A. Subtema 2.1. *Exigencias que el desarrollo económico y social plantea al sistema científico y tecnológico vigente.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 65-76; Informe Final, pág. 86; CACTAL, Doc. 29, 13 de mayo de 1972; CACTAL, Doc. 102, 17 de mayo de 1972; CACTAL, Doc. 105, 17 de mayo de 1972; Documento Nacional de E.U.A., preparado para la CACTAL, Cuadro 2.1.

1. *Posición de la Conferencia.* Debería destinarse el esfuerzo latinoamericano en ciencias y tecnología

a mejorar el bienestar económico y social de todos los sectores de cada país. Entre los imperativos sociales de la política de desarrollo se citan:

- a) una más intensa utilización de recursos naturales; los planes de desarrollo deberían poner el acento en los recursos físicos de cada país; también una más intensa utilización de los sectores marginales urbanos y rurales (recursos humanos);
- b) mejoramiento de la infraestructura física y de servicios; mejores caminos, alimentación, viviendas, servicios sanitarios y de asistencia médica, desarrollo de la infraestructura energética, etcétera; dedicar más atención a la planificación rural y urbana, en procura de mejorar las condiciones de vida de los sectores marginales.

2. *Acción requerida.* Establecer metas a largo plazo para lograr el nivel de vida que se desee en cada país y trabajar con ese fin en vista; promover realizaciones de corto plazo mediante la solución de problemas específicos; examinar las pautas de consumo de cada grupo social y trabajar para satisfacer las demandas de cada uno; mejorar la dieta alimentaria mediante el desarrollo de la agroindustria.

3. *Problemas*

- a) Efecto de la tecnología en diferentes sectores: la delegación venezolana señala la necesidad de expansión de la investigación en ciencias sociales sobre los posibles efectos sociológicos y psicológicos que produciría una tecnología avanzada al ser implantada en sectores de la población no acostumbrados a ella.

4. *Conceptos salientes*

- a) Poblaciones marginales. La CACTAL percibe la necesidad de ampliar los servicios a estos sectores de la población y de promover su participación en el proceso productivo nacional.
- b) El imperativo social en la estrategia de desarrollo: énfasis en la fijación de metas sociales y en la canalización de esfuerzos en procura de su realización.

B. Subtema 2.2. *El problema de la desocupación y la infraocupación con relación al uso de tecnologías y el desarrollo científico y tecnológico.* Referencias: Documento de Trabajo, pág. 77-83; CACTAL, Doc. 117, 18 de mayo de 1972, págs. 10-15; Informe Final, págs. 42-43.

1. *Posición de la Conferencia.* Las altas tasas de desocupación e infraocupación en Latinoamérica han creado complejos problemas sociales y económicos donde el sistema científico y tecnológico puede desempeñar sólo un papel limitado. Problemas básicos:

- a) Gran parte de la tecnología de avanzada tiende al ahorro de mano de obra antes que ser trabajo-intensiva.
- b) Hay escasa información utilizable, sea para analizar el problema del desempleo, sea para resolverlo.

2. *Acción requerida*

- a) Los países deberían tratar de usar técnicas trabajo-intensivas dondequiera que ello sea posible y práctico.

- b) Deberían realizarse esfuerzos para utilizar allí donde sea posible mano de obra marginal no especializada. Esta recomendación es especialmente valiosa en zonas rurales. Con ello se coadyuvaría a frenar la migración a focos urbanos de desempleo.
- c) Deberían llevarse a cabo estudios a niveles nacionales y regionales, a fin de identificar claramente los problemas y buscarles soluciones.

3. Problemas

- a) Una tecnología trabajo-intensiva podría no ser la manera más eficiente de producir un bien determinado. La dependencia total de una creciente tasa de *know-how* puede resultar disfuncional en términos de los objetivos de desarrollo.
- b) En los países latinoamericanos con sindicatos laborales o regímenes de bienestar social altamente desarrollados, el costo marginal de la mano de obra puede resultar tan oneroso como en países desarrollados. En una situación de este tipo, el empresariado no recibirá aliciente alguno para instrumentar técnicas trabajo-intensivas.

C. Subtema 2.3. *Innovación tecnológica - Plan de acción para la innovación técnica en Latinoamérica*. Referencias: Documento de Trabajo, págs. 85-92; CACTAL, Doc., 103, Apénd. 1, 17 de mayo de 1972; CACTAL, Doc. 117, 18 de mayo de 1972, págs. 15-24; Informe Final, págs. 85-93; Documento Nacional de E.U.A. preparado para la CACTAL, Cuadro 2.3.

1. *Posición de la Conferencia*. Latinoamérica ve la innovación técnica como *cambio* en el proceso productivo, y no sólo como la introducción de ideas totalmente nuevas en el mismo. El proceso innovador incluye necesariamente una demanda tecnológica para producir la innovación y un agente capaz y dispuesto para llevarla a cabo. Latinoamérica necesita acentuar el éxito de su proceso innovador, pero tropieza con problemas:

- a) El proceso innovador es entendido imperfectamente en Latinoamérica.
- b) Las empresas latinoamericanas tienden a ser monopolistas y, por tanto, el impulso innovador resulta en ellas insuficiente.
- c) Tradicionalmente, Latinoamérica importa innovación, sea porque las empresas matrices extranjeras solicitan la importación, sea por el prestigio de la tecnología exterior.

2. *Acción requerida*. El equipo del Programa Regional Científico y Tecnológico debería estructurar sus planes con el fin de estimular las innovaciones tecnológicas. Algunos medios para lograr este fin son, por ejemplo:

- a) Estudios del proceso innovador.
- b) Alentar los estudios de factibilidad como parte del proceso innovador.
- c) Llevar a cabo experimentos en métodos para alentar la innovación.
- d) Proporcionar incentivos financieros para proyectos innovadores, en lugar de promover sólo empresas de bajo riesgo.

3. *Problemas*: El Plan de Acción para la Innovación Técnica en Latinoamérica (Resolución CIECC - 131/

72), presentado por el Consejo Interamericano para la Educación, la Ciencia y la Cultura (CIECC) para ser considerado por la CACTAL, es financieramente irrealizable, pese a que todas las naciones coinciden, en esencia, en sus objetivos. La CACTAL recomienda que las ideas enunciadas en el Plan de Acción sean empleadas para la reestructuración del Programa Regional. Necesidad fundamental de Latinoamérica es definir prioridades para la innovación tecnológica, antes que crear programas paralelos y organismos para tratar la misma masa de problemas.

4. *Conceptos salientes.* Los delegados consideraron que los programas regionales son más importantes que el Plan de Acción para promover la innovación tecnológica.

D. Subtema 2.4. *Procesos de transferencia, sus diversos aspectos, costos, dificultades.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 92-108; CACTAL, Doc. 97, corr. 1, 17 de mayo de 1972; CACTAL, Doc. 113, 18 de mayo de 1972; CACTAL, Doc. 117, 18 de mayo de 1972, págs. 27-38; Charles S. Dennison, "El papel del sector productivo internacional en el desarrollo científico y tecnológico de Latinoamérica", trabajo leído en la CACTAL; Informe Final, págs. 48-55; Documento Nacional de E.U.A. preparado para la CACTAL, Cuadro 2.4.

1. *Definiciones empleadas por la conferencia*

- a) *Transferencia de tecnología.* Es el proceso mediante el cual las tecnologías existentes en un país son transmitidas, en alguna forma, a otro. A los fines de la conferencia, el proceso no es visto como internacional.

2. *Posición de la conferencia.* El traspaso de tecnología es uno de los procedimientos más importantes para la aceleración del progreso tecnológico en Latinoamérica. El importador de tecnología latinoamericano considera que en muchos casos los costos de la tecnología foránea exceden en mucho los beneficios que recibe por ella. Estos costos abarcan:

- a) *Dependencia tecnológica.* Una falta de poder de decisión por parte de los consumidores de tecnología latinoamericanos en cuanto a libertad de elegir entre su importación y la creación local. En razón de las deficiencias en los sistemas tecnológicos nacionales, o la imperfecta participación de los países en sus propios procesos de desarrollo, Latinoamérica se ve forzada a importar. La dependencia es causada por la endeblez de las infraestructuras tecnológicas nacionales, la falta de integración entre tecnología nacional y sector productivo, la separación de la tecnología nacional del proceso de su importación y la alta proporción de tecnología importada respecto de la nacional.
- b) *Prácticas comerciales restrictivas.* Los exportadores imponen restricciones al uso de sus tecnologías, restricciones que pueden ser: prohibición de exportar bienes fabricados bajo licencia; obligación de los importadores de adquirir bienes primarios o intermedios de la casa matriz; control de las ventas por la empresa foránea; prohibición de la producción de bienes fabricados bajo licencia en sociedad con otras empresas; prohibición de elaborar artículos parecidos.
- c) *Sobrevaluación de la tecnología.* Los exportadores sobrecargan a los importadores los precios

de los bienes y servicios que aportan al proceso de transferencia. Entre esos costos pueden mencionarse: equipo, regalías, altos honorarios a los asesores técnicos, altos precios facturados por bienes primarios e intermedios.

d) No adaptación de las tecnologías importadas a las condiciones locales. A este respecto, los exportadores pueden construir plantas de grandes dimensiones, desproporcionadas al volumen del mercado o demandar más importaciones para ajustar la tecnología original al nuevo medio.

3. *Acción requerida.* Se estuvo de acuerdo en que todos los países necesitan importar tecnología, pero deberían evitar la adquisición indiscriminada de ella, para lo cual sería provechoso establecer políticas nacionales para que el régimen de traspaso contemple los objetivos de desarrollo económicos y sociales de la nación. Los gobiernos deberían:

- a) Hacerse cargo de la aprobación y registro de todos los convenios de transferencia.
- b) Controlar los acuerdos sobre licencias de patentes y marcas de fábrica y comercio.
- c) Investigar otras fuentes de tecnología a fin de obtener el precio más favorable.
- d) Capacitar a personal local en el uso de tecnología importada.
- e) Mitigar los excesivos costos de traspaso, prestando especial atención a la balanza de pagos: eliminar la sobrefacturación y asegurar una retribución razonable, acorde con los precios del mercado mundial.
- f) Remover los obstáculos que impiden la plena

explotación de la tecnología importada (véase subtema 2.4., 2. b).

g) Adoptar medidas tendientes a que los importadores sean inducidos a emprender proyectos de investigación en el país, y que éstos estén destinados a mejorar la tecnología en un contexto latinoamericano.

El sistema interamericano debería:

- h) Echar las bases para una legislación que regule el proceso de traspaso de tecnología.
- i) Aplicar la información obtenida del proyecto piloto sobre transferencia de tecnología formulado en la conferencia. El proyecto se propuso determinar cuáles mecanismos nacionales y regionales se adaptan mejor para la reglamentación del traspaso de tecnología.
- j) Recomendar a los Estados miembros y a la OEA que estudien la posibilidad de instituir "bancos" de patentes en el sistema regional, a fin de facilitar el acceso a la tecnología mundial.

4. *Problemas*

- a) Los exportadores ven fuertes riesgos en Latinoamérica; inflación, devaluación, cambios imprevistos de legislación, nacionalización.
- b) Problemas de escala: algunos exportadores alegan que lo reducido del mercado no justifica el costo de realizar investigación en Latinoamérica.
- c) Falta de protección a los derechos de patente: algunos exportadores anuncian que realizarían investigación en los mercados locales si estuviesen seguros de que sus patentes serían protegidas.

5. Controversia

- a) La delegación estadounidense discrepa con el criterio de que el costo-beneficio de las transferencias realizadas en el pasado se halle fuertemente desequilibrado, con la opinión de que los pagos hechos por los países latinoamericanos son excesivos, que existen relaciones de dependencia, que hay altos costos ocultos en el proceso de traspaso de tecnología.
 - b) Estados Unidos ve la necesidad de un amplio análisis antes que los gobiernos latinoamericanos instrumenten mecanismos reguladores de las transferencias de tecnología.
 - c) El gobierno de los Estados Unidos y el sector privado de este país (cuya representación ejerce el Consejo de las Américas) están interesados en traspasos enderezados a cumplir objetivos de desarrollo. El gobierno de Estados Unidos y su sector privado no son "el enemigo".
6. *Conceptos salientes.* La masa de datos que trata este tema y la atención que se le presta en el Documento de Trabajo indican con claridad que la transferencia de tecnología es el punto al cual la conferencia asigna la máxima importancia. Las duras manifestaciones de ambas partes, volcadas en el material preparatorio, aparecen mitigadas en buena medida en las recomendaciones que se formulan en el Informe Final. De importancia primordial es el propósito de los gobiernos latinoamericanos de desempeñar una parte mucho más importante en el proceso de traspaso.

E. Subtema 2.5. *Mecanismo de información y difusión de la información científica y tecnológica.* Referencias:

Documento de Trabajo, págs. 109-123; Resolución presentada en la conferencia por los Estados Unidos Mexicanos; CACTAL, Doc. 40 del 15 de mayo de 1972; CACTAL, Doc. 95, del 16 de mayo de 1972; Informe Final, págs. 55-58; Documento Nacional de E.U.A., Cuadro 2.5.

1. *Posición de la conferencia.* A medida que la divulgación de la ciencia y la tecnología aceleraron el proceso de industrialización en Latinoamérica, fue haciéndose manifiesta la necesidad de más y mejores mecanismos para la difusión y el análisis de la información. Los sistemas actuales son inadecuados:
 - a) Existen pocos centros de datos en la región, sea en el sector de investigación, sea en el gobierno, sea en el empresariado.
 - b) La mayoría de los sistemas corrientes difunden, a menudo sin traducir, información del exterior.
 - c) No existen dispositivos normalizados para distribuir información regional entre los países.
 - d) Hay escasez de fuentes de material bibliográfico, y los investigadores se ven forzados muchas veces a buscar información en publicaciones extranjeras.
 - e) Hay escasez de recursos humanos calificados como para que se hagan cargo de los procedimientos de recoger, divulgar y analizar datos.
2. *Acción requerida.* El Programa Regional de Desarrollo Científico y Tecnológico debería ofrecer los mecanismos necesarios para el análisis y evaluación de sistemas de datos y participar en la selección del sistema óptimo para cada uso particular:
 - a) Estudiar la posibilidad de establecer un sistema de datos regionales.

- b) Proveer ayuda técnica en el proceso de planeamiento de la instalación de centros de datos.
- c) Alentar la publicación y difusión de datos científicos atinentes al desarrollo de Latinoamérica.
- d) Proporcionar ayuda financiera a publicaciones científicas de reconocido mérito.

3. *Conceptos salientes.* Preocupa principalmente a la conferencia el mejoramiento y el alcance y calidad de sistemas de datos perfectamente estructurados. Se ha prestado cierta atención a la necesidad de tornar la información regional más accesible a los tecnólogos, a través de la difusión de diarios, nuevos libros y otras publicaciones.

F. Subtema 2.6. *Incorporación del sistema científico y tecnológico de producción.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 127-139; CACTAL, Doc. 117, del 18 de mayo de 1972, págs. 47-52; Informe Final, págs. 58-61; Documento Nacional de E.U.A. preparado para la CACTAL, Cuadro 2.6.

1. *Posición de la conferencia.* Avances sustanciales en el campo de la ciencia y tecnología en años recientes no han traído un mejoramiento correspondiente en el sistema de producción. Existe una necesidad de *integración* entre el sector tecnológico y el de producción, un incremento en la corriente de información y más colaboración entre ambos. He aquí los problemas:

- a) El sector de producción tiende a confiar en tecnología importada; las empresas matrices de subsidiarias foráneas monopolizan las actividades de investigación y desarrollo y no instituyen centros de investigación en Latinoamérica.

- b) El gobierno no tiene en cuenta el problema de la integración en sus incentivos fiscales y políticas proteccionistas.
- c) Cuando hay monopolio, el proteccionismo frena la innovación.
- d) Se advierte falta de tradición innovadora en Latinoamérica, y en la región subsiste la opinión de que los costos de investigación son desmedidamente caros con relación a los beneficios posibles.
- e) Los investigadores nada hacen para promover sus servicios y extenderlos al sector productivo.

2. *Acción requerida.* Los sectores productivos deben poseer la capacidad para identificar sus necesidades y presentar sus demandas al sector científico. El sector científico y tecnológico debe poseer la capacidad de responder a esas demandas.

- a) Alentar la inclusión del análisis de mercados y la incorporación de ingenieros de sistemas, economistas y otros técnicos en los organismos de investigación.
- b) El Estado debería tomar las medidas que se juzguen satisfactorias para estimular la investigación nacional, principalmente en políticas arancelarias restrictivas, exenciones impositivas, promociones de contratos entre organismos científicos e industrias tendientes a la resolución de problemas, y otros puntos.
- c) Las empresas afiliadas multinacionales deberían promover más investigaciones en Latinoamérica.
- d) Los pequeños empresarios deberían satisfacer las necesidades de investigación a través de asociaciones, y repartir de ese modo los costos entre todos los productores.

3. Problemas

- a) La delegación estadounidense prevé problemas potenciales para el empresariado de su país si éste se viera obligado a llevar a cabo proyectos de investigación en el exterior.
- b) Según Estados Unidos, urge la toma de medidas promocionales y de estímulo para alentar procesos de integración, en contraposición a la aplicación de prácticas restrictivas.

4. *Conceptos salientes.* Se interesó la conferencia en la integración de la investigación local en el sistema productivo, y en la necesidad de más investigación aplicada.

III. Tema 3. — Cooperación para el desarrollo científico y tecnológico

A. Subtema 3.1. *Política y planificación del esfuerzo tecnológico en Latinoamérica.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 145-152; Informe Final, págs. 62-68; Documento Nacional de E.U.A. preparado para CACTAL, Cuadro 3.1.

1. *Posición de la conferencia.* Pese a que la mayoría de los países latinoamericanos ha fundado organismos científicos y tecnológicos de un género u otro, persiste una falta de planeamiento nacional coordinado para el desarrollo y la utilización de una tecnología propia. Las dos principales necesidades en este campo son:
 - a) menos dependencia de tecnologías importadas al tiempo que se asigna más importancia al desarrollo del sistema nacional.

- b) mayores y más fuertes vínculos entre los gobiernos, las comunidades tecnológicas locales y los sistemas de producción del propio país.

2. *Acción requerida.* El mejoramiento y la expansión de los organismos tecnológicos nacionales deben llevarse a cabo en términos de las necesidades de desarrollo socioeconómico de cada país.

- a) Fortalecer la actividad de planificación del desarrollo a nivel nacional y mejorar la integración entre planificadores y la comunidad científico-tecnológica.
- b) Intensificar la discusión de planes de desarrollo y los problemas con otros países.
- c) Otorgar a los organismos de planificación nacionales suficientes facultades para asegurar la eficacia de las políticas emprendidas.
- d) Mejorar los sistemas estadísticos y de recolección de datos con el fin de proporcionar a los planificadores una corriente constante de información confiable. Rediseñar y rever planes incesantemente, en función de nueva información y de prioridades redefinidas.
- e) Recurrir al sistema regional para que ayude a capacitar a personal calificado y proporcione ayuda financiera.
- f) En combinación con organismos regionales, descubrir las áreas donde la colaboración para la coordinación de los objetivos nacionales sobre base regional fuese más factible.
- g) Rediseñar el Programa Regional para el Desarrollo Científico y Tecnológico en función de las prioridades de los estados miembros. Formular un Plan Orientador Integrado para uso regional,

basado en un consenso de opiniones sobre prioridades nacionales.

3. *Conceptos salientes.* La conferencia ve la necesidad de mejorar las políticas nacionales vigentes, antes de emprender cambio alguno en los programas regionales. La cooperación entre naciones tiene cada vez más importancia, pero no se la debe definir rigidamente. El énfasis está puesto sobre una política coordinada antes que sobre el establecimiento de mecanismos regionales.

B. Subtema 3.2. *Financiamiento del desarrollo científico y tecnológico y movilización de recursos.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 153-161; Informe Final, págs. 68-70; Documento Nacional de E.U.A. preparado para la CACTAL, Cuadro 3.2.

1. *Posición de la conferencia.* El mayor peso financiero de los programas nacionales para el desarrollo científico y tecnológico debería ser soportado por los estados miembros y no por fuentes de financiamiento externas.
2. *Acción requerida.* El apoyo local a los programas científicos debería acrecentarse con medidas tales como:
 - a) Ampliar la asignación de partidas del presupuesto con destino a financiar prioridades nacionales.
 - b) En las Estadísticas de las Cuentas Nacionales, incluir las asignaciones que se destinen a los programas científicos y tecnológicos.
 - c) Otorgar incentivos financieros de distinto tipo con el fin de acrecentar las actividades de investigación y desarrollo nacionales.

- d) Gravar las compras de patentes, marcas de fábrica y comercio, etcétera, y aplicar lo recaudado a promover el desarrollo científico-tecnológico local.

El financiamiento desde el exterior del desarrollo científico y tecnológico debería ser mejorado mediante:

- e) La orientación de su empleo por parte del país importador.
- f) La restricción de su aplicación a programas orientados a la realización de planes de desarrollo nacionales.
- g) Su reemplazo gradual con fondos generados en el país.
- h) El empleo de estos fondos para la parte local de los proyectos, y no financiar éstos sobre la base exclusiva de los aportes importados.

3. *Conceptos salientes.* En el cuerpo principal del Informe Final se han incluido sólo las medidas referidas a la ayuda financiera externa. La asistencia financiera local para el desarrollo científico-tecnológico es considerada "cuestión de competencia de los propios países", y se agrega el informe final en el Informe del Comité III (Informe Final, págs. 97-99), donde forma parte del Documento de Trabajo. La Conferencia expresa el deseo de que toda la ayuda financiera se oriente hacia el mejoramiento del esfuerzo de desarrollo tecnológico de los sistemas locales.

C. Subtema 3.3. *Contribución del Programa Regional Científico y Tecnológico y de otros programas de la OEA relacionados con la ciencia y la tecnología, particular-*

mente con el programa de cooperación tecnológica. Referencias: Documento de Trabajo, págs. 163-170; Informe Final, págs. 70-71.

1. *Posición de la Conferencia.* El programa Regional Científico y Tecnológico podría ser más eficiente si se adaptase a las necesidades de desarrollo prioritarias de los estados miembros.
2. *Acción requerida.* La OEA debería reestructurar los programas regionales acorde con las recomendaciones de los estados miembros, a fin de proporcionar más y mejores servicios.
3. *Conceptos salientes.* Este subtema es en gran medida un reexamen de las recomendaciones ya formuladas en el curso de la conferencia. Menciona aquí la necesidad de reestructurar los programas a fin de que los países relativamente desfavorecidos de la región reciban tratamiento preferencial respecto de aquellos miembros "más desarrollados". Se destaca la necesidad de más información proveniente de los estados miembros.

D. Subtema 3.4. *El Plan de Acción para la Innovación Tecnológica en Latinoamérica.* Referencias: Documento de Trabajo, págs. 175-188; CIECC (Resolución del CIECC 131-72).

1. *Antecedentes.* El Plan de Acción fue preparado por el CIECC y presentado en la CACTAL para su discusión y posible adopción. Los mecanismos contemplados por el Plan fueron vistos como impracticables por la conferencia (véase subtema 2.3.), pero las bases de las recomendaciones del plan fueron

aprobadas, en principio, por la conferencia. El título del subtema fue eliminado del Informe Final.

2. *Base del Plan.* La mayor demanda de cambio tecnológico es un factor de apoyo importante para la innovación científico-tecnológica dinámica y sostenida en Latinoamérica. Objetivos:
 - a) Acrecentar la demanda para el cambio tecnológico (sobre todo en el sector industrial).
 - b) Acrecentar la capacidad local para generar, seleccionar y adaptar la tecnología.
 - c) Estrechar brechas tecnológicas dentro del área.
 - d) A través de la colaboración interamericana, acrecentar la capacidad tecnológica del continente.

3. *Medios para lograr estos objetivos*

- a) *Proyectos de innovación tecnológica:* proyectos destinados a integrar tecnología y sistema productivo. Énfasis en la aplicación de conocimientos.
- b) *Proyectos complementarios:* proyectos destinados a mejorar la capacidad institucional (educación y capacitación, asistencia técnica, etcétera).

4. *Concepto saliente.* La conferencia cree que los principios del Plan de Acción se podrían instrumentar mejor en el ámbito de los programas regionales existentes.

IV. Fuentes

Material preparatorio

- CACTAL, "Information Document", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 4, Washington, D.C., 27 de marzo de 1972.
- CACTAL, "Working Document", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 5 rev. 1, Washington, D.C., 20 de abril de 1972.
- Gabay, Mayer, "Industrial Property and Technological Information Services in the Context of Regional Integration in Latin America", OAS, ScA/PS 18, Washington, D.C., marzo de 1972.
- Gabay, Mayer, "The Patent System and Technological Development in Latin America", OAS, ScA/PS-7, Washington, D.C., marzo de 1972.
- Halty-Carrere, *Producción, Transferencia y Adaptación de Tecnología Industrial*, OAS, AC/PE-6, Washington, D.C., marzo de 1972.
- Inter-American Council for Education, Science and Culture: "Plan of Action for Technical Innovation in Latin America", OAS, OEA/Ser. J/II.12, CIECC/doc. 9, Washington, D.C., 17 de diciembre de 1971.
- Katz, Jorge, *Importación de Tecnología, Aprendizaje Local e Industrialización Dependiente*, 2 vols., OAS, AC/PE-5, Washington, D.C., marzo de 1972.
- Liston, David M. (h), y Schoene, Mary L., *Basic Elements of Planning and Design of National and Regional Information Systems*, OAS, ScA/PS-11, Washington, D.C., marzo de 1972.
- Oxman, Gaston, y Sagasti, Francisco, *La transferencia de tecnología hacia los países del Grupo Andino*, OAS, AC/PE-46, Washington, D.C., abril de 1972.
- Sábato, Jorge A., *El comercio de tecnología*, OAS, AC/PE-4, Washington, D.C., marzo de 1972.
- Science Policy Research Center: *The Transfer of Technology to Latin America*, OAS, ScA/PS-1, Washington, D.C., marzo de 1972.
- Science Policy Research Center: *The Transfer of Technology to Latin America (summary)*, OAS, ScA/PS-15, Washington, D.C., marzo de 1972.
- United States of America, untitled National Document prepared for CACTAL, U. S. Agency for International Development, Washington, D.C., sin fecha.
- Vaitsos, Constantine, *The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact*, OAS, ScA/PS-13, Washington, D.C., marzo de 1972.

Material para la conferencia

- CACTAL: "Acta resumida de la Quinta Sesión, Comisión Segunda", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 102, Washington, D.C., 17 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Acta resumida de la Sexta Sesión de la Segunda Comisión", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 97 corr. 1, Washington, D.C., 17 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Transferencia de tecnología", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 113, Washington, D.C., 18 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Conclusions and Proposals Approved by Committee II on Sub-topic 2.2 of the Agenda", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 95, Washington, D.C., 16 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Final Report", OAS, OEA/Ser. C/VI, 22.1, Washington, D.C., 1972.
- CACTAL: "Proyecto de Proposición, Subtema 2.5", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 40, Washington, D.C., 15 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Conclusions and Proposals on Subtopic 2.3, Committee II", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 103 add. 1, Washington, D.C., 17 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Report of the Rapporteur, Committee II", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 117, Washington, D.C., 18 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Requirements of Economic and Social Development Bearing Upon the Scientific and Technological System", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 105, Washington, D.C., 17 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Suggestions Presented by the Delegation of Venezuela on Sub-topic 2.1 of the Working Document", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 29, Washington, D.C., 13 de mayo de 1972.
- CACTAL: "Conclusions and Proposals Finally Agreed Upon, Topic 2-6", OAS, OEA/Ser. K/XVIII.1, CACTAL/doc. 104, Washington, D.C., 17 de mayo de 1972.
- Dennison, Charles, "The Role of the International Productive Sector in Latin American Scientific and Technological Development". Trabajo sin fecha leído en el curso de la conferencia.

TERCERA MESA REDONDA SOBRE INVERSIONES PRIVADAS EXTRANJERAS EN LATINOAMÉRICA

CARACAS, FEBRERO 13-16 DE 1973

La tercera Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en Latinoamérica sesionó del 13 al 16 de febrero de 1973; fue la quinta de una serie de reuniones iniciada en 1969 en la ciudad de Amsterdam y seguida en Medellín en 1970 y en Roma y Tokio en 1971. La reunión de Caracas fue copatrocinada por el gobierno de Venezuela, la Organización de Estados Americanos y el Banco Interamericano de Desarrollo. Participaron en la reunión representantes de los sectores privados internacionales y de Latinoamérica, de los gobiernos de la región y de organismos internacionales públicos y privados.

La Mesa Redonda tomó su agenda de la reciente publicación "Guidelines for International Investment" (Pautas para la inversión internacional), consistente en una serie de sugerencias para inversores y países importadores de inversiones, cuya redacción estuvo a cargo de la Cámara de Comercio Internacional. Las deliberaciones y conclusiones de la reunión de Caracas relativas a las pautas sugeridas por la Cámara de Comercio Internacional fueron reunidas en un Informe del Relator ("Report of the Rapporteur"), en el que se resumen algunas de las opiniones expresadas.

El informe del relator indica que, comparadas con lo actuado en encuentros anteriores, las discusiones en la reunión de Caracas fueron insustanciales. Algunos títulos de la publicación de la CCI (política fiscal, política laboral y política comercial) no fueron abordados. Otro (política legal) fue rozado apenas. Los demás rubros (política de inversiones, propiedad, finanza y tecnología) merecieron más atención, pero la mayor parte del de-

bate no pasó de una reiteración y recomposición de puntos de vista expresados en reuniones anteriores. En general, la corriente de las deliberaciones de Caracas indicó que el diálogo entre exportadores e importadores de tecnología había llegado a un límite donde ni uno ni otro lado tenía nada nuevo que aportar al debate. Las conclusiones de los participantes resumieron las de anteriores reuniones, al tiempo que sugerían posibilidades de actividades futuras.

Los principales resultados:

1. *Política de inversiones.* Los representantes latinoamericanos insistieron una vez más en que los objetivos principales en el uso de las inversiones provenientes del sector privado externo eran: primero, alentar el desarrollo social y humano de sus países y, segundo, desarrollar sus propios sectores privados nacionales.
2. *Propiedad.* Los asistentes a la mesa redonda coincidieron en la conveniencia de alentar la participación local en los planes de inversión. La empresa de capital mixto se consideró en general como mecanismo valioso para evitar problemas y acrecentar la utilidad de la inversión. El desarrollo de mercados de títulos-valores y de capitales fue considerado necesidad prioritaria para Latinoamérica.
3. *Finanzas.* El uso por parte de los inversores de facilidades crediticias locales fue calificado como problema difícil. En general, los representantes latinoamericanos parecieron favorecer una política crediticia menos liberal, en particular con respecto a préstamos a mediano y largo plazo.
4. *Políticas fiscales.* Se expuso la urgente necesidad de

concertar tratados bilaterales con el fin de resolver la cuestión de la doble imposición.

5. *Política legal.* Los representantes latinoamericanos fueron unánimes en rechazar la recomendación de la Cámara de Comercio Internacional que propicia que los países debieran comprometerse con alguna forma de conciliación o arbitraje internacional a la que puedan presentar sus disputas sobre inversiones. Para la mayoría de los países latinoamericanos esa obligación sería contraria a la propia legislación nacional.
6. *Tecnología.* El traspaso de tecnología siguió siendo el problema más espinoso en las relaciones entre país inversor y país receptor de la inversión. Los asistentes a la mesa redonda opinaron que se debería convocar a grupos de estudio multidisciplinarios con el fin de resolver algunas de las cuestiones en debate. Los participantes recomendaron que el Comité Coordinador CIAP-BID examine la posibilidad de realizar consultas sistemáticas entre gobiernos y fuentes de tecnología privadas con casas matrices instaladas fuera de Latinoamérica.

I. Políticas de inversiones

A. Las pautas de la Cámara de Comercio Internacional

1. Los inversores deberían asegurarse de que sus planes de desarrollo coincidiesen con los objetivos de desarrollo del país que los hospeda, deberían poner de manifiesto sus expectativas con respecto al

futuro de la empresa y proporcionar información al país acerca de la inversión que se proponen realizar.

2. El país donde se hace la inversión debería allanar el camino para la radicación mediante el establecimiento de un régimen adecuado, y tratar de garantizar la inversión de la empresa exterior contra eventuales riesgos.
3. El país importador debería procurar que el clima para las inversiones sea estable y coherente. Haría bien en asegurar que el inversor conozca de antemano cuáles son en conjunto los requerimientos y las prioridades de desarrollo que ese país pretende; en síntesis, exponer las "reglas del juego".

B. Los participantes - Opiniones y problemática

1. Las pautas estatuidas deberían poner de relieve el deseo de los países importadores de tecnología de desarrollar su propio sector privado como objetivo primordial de su política de inversiones.
2. Sería preferible que la política que se instrumente apuntase no sólo hacia el crecimiento económico, sino también a cobrar "una dimensión humana y social".
3. Como factor de política de inversiones, el nacionalismo podría servir de función constructiva por el hecho de ser guardián del interés nacional. En este sentido, ejercería el control sobre cuestiones crediticias, sobre problemas ambientales y sobre absorción de empresas locales por otras foráneas.

II. Propiedad y gestión

A. *Los lineamientos*

1. Los inversores deberían alentar la participación local en una empresa cada vez que ello sea posible; ofrecer, por ejemplo, acciones de capital, o incorporar personal de dirección del país importador, o abstenerse de desalentar la competencia local.
2. Los países importadores de tecnología deberían tener presente que las empresas de capital mixto interno-externo son más eficientes si se forman libre y voluntariamente entre las partes. Una vez establecido el régimen para ese tipo de sociedades, los países en desarrollo no debieran modificarlo, salvo mediante negociación. Análogamente, si las restricciones son necesarias, esos países deberían prestarse a renegociar los puntos en conflicto.

B. *Los participantes - Opiniones y problemática*

1. Los asistentes a esta Mesa Redonda convinieron en la necesidad de la participación local en la empresa, pero opinaron que las pautas deberían ser más específicas acerca de la forma de participación.
2. Muchos de los concurrentes juzgaron que es difícil obtener la participación local en empresas de alto riesgo y que requieran el uso intensivo de capital y tecnología, y largo plazo para el retorno de la inversión. Se sugirió la posibilidad de emitir bonos y certificados como medio para lograr la participación local en esas situaciones. Se considera que la

formación de mercados de valores es una necesidad básica en muchos países latinoamericanos.

3. Es necesario contar con más información acerca de la posibilidad de la suscripción de acciones a través del concurso de organizaciones financieras intermedias, como el Grupo Atlántico de Desarrollo para la América Latina (ADELA), la Corporación Financiera Internacional (CFI), bancos de desarrollo, etcétera.
4. Los asistentes recomendaron el establecimiento de un centro regional para información sobre inversiones externas (propuesto por el doctor Jorge Bermúdez Emparanza, presidente del Banco Central de la República Argentina; véase "Bibliografía" correspondiente a esta III Mesa Redonda) para recoger información sobre fuentes y oportunidades para inversiones externas en Latinoamérica.
5. Los asistentes estuvieron en desacuerdo respecto de la conveniencia de reglamentar por ley el status de una empresa, una vez que ésta ya se ha establecido. Algunos delegados opinaron que deberían modificarse los requisitos para la nacionalización una vez que el sector privado ha demostrado capacidad para participar eficientemente en la gestión de una empresa extranjera. Otros creen que deberían fijarse condiciones estables en el contrato original.
6. La participación local en una empresa extranjera no es sólo cuestión de propiedad, sino de gestión. Muchos asistentes expresaron que correspondería realizar un esfuerzo concertado con el fin de pasar los altos cargos directivos a manos locales. Sin embargo, existe escasez de personal calificado en Latinoamérica. Los inversores, los países de origen de los inversores y los países importadores de in-

versiones deberían colaborar en la capacitación de personal especializado del país que recibe las inversiones.

III. Finanzas

A. Las pautas

1. Los inversores deberían tomar buena nota de los efectos que la transferencia de ganancias y de otros recursos financieros podría ejercer en la balanza de pagos de los países en desarrollo. Sería de desear que diesen a conocer sus ganancias y consideraran favorablemente la reinversión de las mismas para la expansión de su empresa. Al aprovechar las facilidades crediticias locales, los inversores extranjeros deberían tener presente el grado en que ello podría afectar a los inversores locales que procuran recurrir a las mismas fuentes de fondos.
2. Sería de desear que los países inversores no interfiriesen en la gestión financiera de una empresa; no resulta recomendable que se insista en cierto nivel de remesa de utilidades. Además, deberían remover restricciones a la salida de capitales para inversión directa.
3. Los países receptores de inversiones no tendrían que restringir el pago de intereses de los préstamos ni la salida de capitales por rescate de acciones, de remesas por servicios y asesoramiento, derechos de licencia, regalías, etcétera, excepto en aquellos casos en que se hubo de recabar el permiso previo pero se omitió este paso. Los países receptores de

las inversiones no harían bien en restringir la remesa de utilidades por parte de una empresa mientras rijan circunstancias normales. Cuando problemas de la balanza de pagos obliguen a los países a imponer restricciones, deberían seguirse las pautas instituidas por el FMI y el GATT. La política crediticia de las naciones importadoras de capitales tendría que ser igual para las empresas externas e internas, salvo en circunstancias especiales durante las que sí podría restringirse el crédito a mediano y largo plazo a las foráneas.

B. Los participantes - Opiniones y problemática

1. Muchos participantes creen que las pautas vigentes acerca del uso de facilidades bancarias locales son demasiado vagas. Las restricciones impuestas al otorgamiento de préstamos a mediano y largo plazo a empresarios nacionales no deberían ser interpretadas por los inversores como práctica discriminatoria. Aparte de las circunstancias especiales mencionadas en dichas pautas generales, sería preferible imponer restricciones cuando:
 - a) los préstamos significan el uso de fondos públicos;
 - b) el país inversor instituye restricciones al flujo de fondos para financiación directa;
 - c) los incentivos y otras facilidades para el acceso al crédito causan distorsiones en la relación entre capital y trabajo;
 - d) el crédito se aplicase a la compra de empresas establecidas;
 - e) se adviertan abusos en el empleo de fondos locales como fuentes de capital operativo.

f) la restricción se considera conveniente desde el punto de vista del análisis de costo-beneficio.

2. En razón del mejor *rating* crediticio de que gozan las empresas internacionales, los asistentes a la mesa redonda coinciden generalmente en que deberían adoptarse políticas destinadas a prevenir la discriminación indirecta contra la empresa nacional.

IV. Políticas fiscales

A. Las pautas

1. Las empresas inversoras deberían allanarse a los requisitos del país importador de capital en materia de declaración de utilidades y tendrían que colaborar para proporcionar la información que justifique los precios de importación y exportación asignados a sus insumos y productos, y para la tasación y recaudación de impuestos.
2. Los países inversores deberían procurar llegar a arreglos efectivos con el fin de evitar la doble imposición de las utilidades de sus empresas y de las de sus empleados.
3. Los países que reciben inversión deberían cooperar con los países inversores, con el fin de evitar la doble imposición y gravar a la empresa sólo sobre el ingreso neto, después de deducidos los gastos. No sería provechoso gravar las utilidades con tasas mayores que las impuestas a empresas locales, y el régimen impositivo mismo debería ser estable y coherente.

B. Los participantes - Opiniones y problemática

En opinión de los asistentes a la reunión, todas las partes que intervienen en una inversión se beneficiarían con tratados internacionales destinados a impedir la doble imposición.

V. El régimen legal

A. Las pautas

1. Los inversores deberían operar dentro de los lineamientos legales del país en que realizan la inversión y comportarse como "buenos ciudadanos" de ese país. Tendrían que estar dispuestos a concertar acuerdos por los cuales las diferencias con el país que los hospeda sean sometidas a arbitraje o conciliación internacional.
2. Es de desear que el país inversor no interfiera en el orden legal de la nación que hospeda a empresas de la misma nacionalidad que aquél.
3. Los países en desarrollo deberían respetar principios reconocidos de la legislación internacional acerca del trato a dispensar a la propiedad extranjera, observancia de contratos, nacionalización y expropiación. Asimismo, sería preferible que estuvieran dispuestos a entrar en arreglos para el arbitraje y conciliación de diferendos.

B. Los participantes - Opiniones y problemática

Todos los participantes latinoamericanos sostuvieron que el arbitraje internacional es incompatible con la legislación constitucional interna de sus países.

VI. Políticas laborales

A. Las pautas

1. Los inversores deberían en todo lo posible capacitar y ofrecer oportunidades de empleo al potencial humano local, y abstenerse de discriminar en contra de los habitantes en cuestiones de remuneraciones, jubilación, beneficios sociales, etcétera.
2. Los países en desarrollo tendrán que colaborar con los inversores en la evaluación de futuras necesidades de potencial humano y proporcionar programas de capacitación para colaborar en su logro.

B. Los participantes - Opiniones y problemática

No se discutieron estos temas.

VII. Tecnología

A. Las pautas

1. Los inversores deberían promover el desarrollo de tecnologías en el país mediante el entrenamiento de personal local, asistencia a instituciones educacionales y el establecimiento de actividades de investigación. Sería beneficioso que el país hospedante tuviese acceso a la tecnología más avanzada y la hallase a un precio razonable.
Los países en desarrollo no deberían pagar por tecnología carente de valor, y los inversores tendrían que trabajar en procura de la más vasta difu-

sión posible de cada innovación en el proceso de desarrollo.

2. Los países inversores deberían colaborar con sus propias empresas en la evaluación de futuras necesidades tecnológicas, y sería de desear que permitiesen al personal extranjero incorporarse a estas empresas, a fin de capacitarse para cargos directivos y ejecutivos.
3. Los países necesitados de inversiones deberían ofrecer condiciones adecuadas para la absorción de tecnología, no olvidar que es necesario que existan facilidades e infraestructura para que una empresa emprenda actividades de investigación en el orden local. Debería asegurarse la correcta protección legal a la propiedad industrial de una empresa.

B. Los participantes - Opiniones y problemática

1. Los asistentes a la mesa redonda opinaron que debería convocarse a grupos de estudio multidisciplinarios con el objeto de examinar este problema con más detalle. Los mismos asistentes formularán recomendaciones adecuadas a este respecto.
2. Muchos participantes en la mesa redonda expresaron reservas respecto de la recomendación de la Cámara de Comercio Internacional, en procura de que sus países adhieran a tratados internacionales sobre protección de la propiedad industrial.
3. Los asistentes a esta reunión manifestaron que los países necesitan regular la absorción de tecnología para evitar el aumento de costos y el perpetuar su dependencia de fuentes de tecnología foráneas.
4. También subrayaron la necesidad de que el inver-

sor se adapte a las condiciones existentes en el país en desarrollo.

5. Un participante declaró que la tecnología que se traspasa incluye no sólo procesos de producción, sino también técnicas de comercialización y distribución.

VIII. Políticas comerciales

A. Las pautas

1. Los inversores no deberían buscar protección injustificada ni garantías contra la competencia de bienes importados; harían bien en promover las exportaciones donde ello sea posible, practicar políticas correctas de tasación de sus bienes y servicios, y procurar emplear componentes locales en todos los casos en que éstos sean competitivos en precio y calidad.
2. El país del inversor debería abrir sus vías de comercio a importaciones provenientes de países en desarrollo.
3. Los países en desarrollo tendrían que trabajar en procura de la liberalización del comercio internacional. No es recomendable que impongan a las empresas de capital externo obligaciones en materia de exportación que vayan más allá de las convenidas por contrato, y debieran permitir a la empresa importar equipo, maquinaria y otros materiales sin formalidades que no vienen al caso o gravámenes arancelarios excesivos.

B. Los participantes - Opiniones y problemática

No hubo discusión del tema.

IX. Conclusión

A. La propuesta de establecer un Centro Regional para Información sobre Inversiones Internacionales en Latinoamérica será examinada en detalle.

B. Es necesario instrumentar mecanismos para la transferencia y adaptación de tecnología en Latinoamérica. Los participantes recomiendan que el Comité Coordinador CIAP-BID examine la posibilidad de instaurar políticas de consulta sistemática entre gobiernos y fuentes privadas de tecnología extranjera.

Bibliografía

- Broner, Julio*, "Experiencias argentinas para una política de inversiones extranjeras". Trabajo presentado a la Tercera Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Externas en Latinoamérica. Sin fecha.
- Caldera, Rafael*, "Palabras del señor Presidente de la República, Dr. Rafael Caldera, ante los participantes en la III Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en América Latina", 16 de febrero de 1973.
- Dennison, Charles S.*, "Latin American Technological Development and the Private Investor - The Issues and the Potential for Joint Activities". Trabajo presentado en la Tercera Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en Latinoamérica. Sin fecha.
- Bermúdez Empananza, Jorge*, "Establishment of an Information Center on Foreign Investment". Propuesta presentada en la Tercera Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en Latinoamérica, 15 de febrero de 1973.
- Secretaría General de la Organización de Estados Americanos: "Foreign Direct Investment and Latin American Exports". Trabajo presentado en la Tercera Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en Latinoamérica". Sin fecha.
- International Chamber of Commerce: *Pautas para las Inversiones Internacionales*, 29 de noviembre de 1972.

Ortiz Mena, Antonio, "Ideas para una posición conjunta latinoamericana en materia de tratados para evitar la doble imposición". Publicación del BID, mayo de 1972.

Plaza, Galo, "Message from Mr. Galo Plaza, Secretary General of the Organization of American States, to the Third Round Table on Private Foreign Investment in Latin America", 13 de febrero de 1973.

Rubin, Seymour J., "Report on the Düsseldorf Conference on International Controls on Foreign Investment", 5-6 de enero de 1973.

III Mesa Redonda sobre inversiones privadas extranjeras en América Latina: "List of Documents", 10 de febrero de 1973.

III Mesa Redonda sobre Inversiones Privadas Extranjeras en América Latina: "Report of the Rapporteur", 16 de febrero de 1973.

II

PERSPECTIVA GEOGRÁFICA

Basadas en la problemática y las condiciones expuestas en las conferencias, muchas naciones latinoamericanas han creado regímenes para el control de la corporación multinacional (o transnacional), inversiones extranjeras en general y los traspasos de tecnología en particular. Si bien las condiciones específicas requeridas por la legislación de cada país difieren, existen denominadores comunes a todas estas normas.

1. La legislación está destinada a frenar supuestos abusos (ver "Supuestos abusos" en la "Introducción" de la Sección I): sobrefacturación, controles sobre la exportación, compras "condicionadas", requerimientos en materia de insumos, desarrollos en enclaves, etcétera.

2. Las normas establecidas tienen por fin reducir la dependencia de corporaciones foráneas y de fuentes de conocimiento extranjeras. Estas reglamentaciones tienden a permitir al país destinatario de la inversión adquirir tecnología al menor costo posible y habitualmente en términos competitivos.

3. Se trata de controlar la importación indiscriminada de *know-how* técnico, inclusive importación de tecnología que podría resultar inapropiada para las necesidades del

país. Las naciones en desarrollo consideran desde hace tiempo que los pagos totales por tecnología importada son demasiado elevados, en parte porque no ha existido control sobre la cantidad real importada.

4. Los controles están destinados a fortalecer la posición del sector local en su negociación con las empresas multinacionales. Con el fin de lograr esto, se reservan ciertos sectores para la explotación estatal y otros para los inversores locales. Además, la legislación, a través de dispositivos de control específicos, procura controlar los pagos de regalías y otras estipulaciones contractuales.

En esta segunda sección se examinan la legislación y las perspectivas pronosticables referidas a México, Brasil, la región andina (con referencia concreta a Perú) y Argentina.

MÉXICO

INTRODUCCIÓN

En el presente capítulo se exponen aspectos de los antecedentes históricos que sirvieron de base a la legislación sobre tecnología y se analizan criterios utilizados por el Registro Nacional Mexicano de la Transferencia de Tecnología en la evaluación de los contratos de importación de tecnología.

El primer artículo es un análisis general de la legislación, en particular de algunas restricciones de contratos que el gobierno del país no acepta.

En el segundo artículo se reproduce un discurso pronunciado en una reunión copatrocinada por el Fondo para la Educación Gerencial Multinacional (Fund for Multinational Management Education), el Consejo de las Américas y la Universidad de Nueva York. El discurso fue redactado por el licenciado Enrique Aguilar, Director General del Registro Mexicano de Transferencia de Tecnología, y fue pronunciado en enero de 1974. También se incluyen en este artículo algunas de las preguntas formuladas en el curso de una sesión de debate de la Conferencia sobre Tecnología de 1974.

El autor del último artículo de esta sección es el licen-

ciado Jaime Álvarez Soberanis. El texto se compone de extractos de un discurso pronunciado en febrero de 1974 en Monterrey, México, y reproduce algunos de los criterios, y los casos que le sirven de fundamento al Registro para rechazar la inscripción de un contrato.

ASPECTOS GENERALES DE LA LEGISLACIÓN TECNOLÓGICA MEXICANA

por RICARDO BORZUTSKY

El 28 de diciembre de 1972, el gobierno de México promulgó una ley destinada a reglamentar el traspaso de tecnología al país. Su propósito coincide con los objetivos de la UNCTAD sobre transferencia de tecnología: "establecer instituciones para el fin específico de intervenir en la gama de las complejas cuestiones vinculadas con el traspaso de tecnología".

La ley en cuestión exige que se registren todas las licencias que traten de patentes, tecnología y marcas de fábrica y comercio. En los términos de la ley, el Secretario de Industria y Comercio no registrará los actos, acuerdos y contratos que traten de patentes, tecnología y marcas al presentarse las siguientes situaciones:

1. cuando la tecnología es libremente asequible en el país;
2. cuando el precio pagado por la tecnología es excesivo;
3. cuando el control gerencial queda en manos del cedente de la licencia;

4. cuando se estipula la obligación de ceder toda mejora o invento, libre de cargo, al cedente de la licencia;
5. cuando hay imposición de limitar la investigación y desarrollo que pueda emprender el licenciatario;
6. cuando hay obligación de adquirir equipo y materia prima del cedente de la licencia;
7. cuando hay prohibición o restricción respecto de exportaciones que sea contraria al interés nacional;
8. cuando se prohíbe el uso de tecnología complementaria;
9. cuando el licenciatario es obligado a vender exclusivamente al cedente de la licencia;
10. cuando se impone el empleo permanente de personal;
11. cuando el volumen de la producción o el precio de venta o reventa está determinado por el licenciador;
12. cuando existe la obligación de vender o concertar contratos de representación que abarquen sólo el territorio nacional;
13. cuando la duración del contrato es excesiva; en ningún caso éste excederá de 10 años;
14. cuando el conflicto que puede surgir respecto de la interpretación de un contrato haya de ser sometido a la jurisdicción de un tribunal internacional.

Se prevé un tratamiento flexible respecto de los puntos 2, 3, 6, 8, 9, 10, 11 y 12 cuando ello favorezca el interés de México. Los demás puntos no son negociables en ningún caso.

El organismo encargado de instrumentar y aplicar esta ley es el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio.

Objetivos del gobierno mexicano

El gobierno mexicano, por imperio de los criterios estipulados en el artículo 7 de la Ley de Transferencia de Tecnología, confía en prevenir situaciones como las siguientes, citadas en ese cuerpo legal:

Del examen llevado a cabo de los contratos por los cuales se acuerda la adquisición de tecnología por parte de la industria local, se ha llegado a la conclusión de que, en virtud de los mismos, se ha hecho posible la transmisión de tecnología útil e importante para el desarrollo industrial del país; pero que también es frecuente que la tecnología adquirida resulte obsoleta, inadecuada o ya disponible en el país y que, además, se incluyan en tales contratos estipulaciones mediante las cuales las empresas que suministran tecnología abultan indebidamente los costos de la producción de las empresas adquirentes; las obligan a adquirir a precios excesivos bienes o mercaderías de producción abandonada; prohíben o contienen sus operaciones de exportación; traban sus posibilidades de expansión o la creación de su propia tecnología; interfieren la gestión empresarial o los procesos de fabricación, distribución o comercialización, y someten a tribunales extranjeros el conocimiento de los conflictos que puedan surgir como consecuencia de la interpretación o el cumplimiento de los contratos. Estas estipulaciones y otras de parecida naturaleza, lejos de estimular la economía nacional, la perjudican; traban el saludable desarrollo de la industria; aumentan el costo de la producción industrial delineada por el Gobierno Federal; representan una carga indebida impuesta a la balanza de pagos, y

subordinan la industria nacional a los proveedores de tecnología.

Como consecuencia de todo lo expuesto, es esencial el establecimiento de normas que gobiernen el traspaso de tecnología, así como la adopción de una política capaz de permitir la obtención de mayores beneficios de la tecnología adquirida; reducir los efectos adversos de su importación sobre la balanza de pagos; fortalecer el poder de negociación de los adquirentes nacionales, y permitir que llegue al sector industrial una tecnología mejor y asequible en los mercados local y extranjero bajo las condiciones más favorables de oportunidad, calidad y precio.*

CRITERIOS PARA LA MEDICION DE COSTO-BENEFICIOS DE LA TECNOLOGIA IMPORTADA

Por el Licenciado ENRIQUE AGUILAR

Ante todo, quisiera agradecer al Consejo de las Américas, al Fondo para la Educación Gerencial Multinacional y a la Universidad de Nueva York por esta singular oportunidad que se me brinda de estar con ustedes hoy

* Citado por Bernardo Gómez Vega en "Legislación de México", trabajo leído en la Conferencia Preparatoria sobre Licencias de Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología en Latinoamérica, patrocinada por la Asociación Interamericana de la Propiedad Industrial (ASIPI), Chicago, Ill., EUA, 13 y 14 de mayo de 1974.

y discutir algunos de los acontecimientos más recientes vinculados a la transferencia o traspaso de tecnología a México. Nosotros asignamos mucha importancia a este acontecimiento y a la oportunidad de reunirnos con ejecutivos empresariales de Estados Unidos para discutir informal y abiertamente problemas de común interés.

Según sabrán ustedes, probablemente, México ha sancionado una ley que entró en vigor hace alrededor de un año. La legislación mexicana en el campo de la transferencia de tecnología se orienta hacia el desarrollo de un proceso eficiente y racionalizado para la importación de tecnología. Hemos procurado introducir un enfoque coherente y bien definido en la instrumentación de la ley. Hemos tratado de ser flexibles en todos los aspectos posibles; pero al propio tiempo hemos procurado ser lo bastante selectivos y cuidadosos como para justipreciar el valor de una tecnología particular en términos de lo que aporta a México y lo que ello vale para el país.

Creemos que, de la misma manera que a una corporación multinacional preocupan las utilidades y su rendimiento óptimo, a nosotros deben preocuparnos los aportes y los beneficios que una tecnología dada representa para México. Creemos que en términos de costos tendríamos que tomar en cuenta lo que en la opinión de ustedes es justo y leal; por otra parte, debemos tener presente la manera cómo esta tecnología habrá de contribuir a nuestro desarrollo y a nuestras propias ganancias. Es estrictamente sobre la base de consideraciones comerciales y económicas que planeamos actuar en esta área. No les decimos que necesitamos tecnología gratuita; no creo que haya gobierno serio en el mundo que considere esta posibilidad. Les decimos que queremos obtener tecnología en términos equitativos y que ellos sean aceptables para ambos. Estamos dispuestos a hacer

honor a todo acuerdo que se haya concertado dentro de este espíritu. Estamos preparados para negociar arduamente, porque creemos que es en el proceso de negociación donde todas las ventajas y todos los beneficios pueden considerarse abiertamente.

El título del tema que se me ha asignado desarrollar es: "Criterios para medir el costo-beneficio de tecnología extranjera". ¡Quisiera poder tener una respuesta a este interrogante!

Hasta la fecha hemos examinado más de 800 convenios, algunos de ellos muy complicados, muchos sumamente valiosos y beneficiosos para la economía. Hemos hallado al mismo tiempo datos interesantes y descubrimos algunos acuerdos increíbles y, por decirlo de alguna manera, leoninos. Por ejemplo, hemos examinado acuerdos que están en vigencia desde hace más de ochenta años y que implican pagos del orden del quince al veinte por ciento del producido neto de las ventas; y fácil es imaginar que estos convenios pertenecen a la fabricación de productos nada sofisticados y muy simples. No obstante, no estamos tratando de decirles que por la manera como algunas empresas extranjeras han estado operando en México en el pasado no estemos dispuestos a aceptar nuevos contratos.

Decimos que el proceso de importación de tecnología en México ha cambiado: la metodología, los criterios para traer tecnología a México han cambiado desde el 1º de febrero de 1973. La Ley de Tecnología mexicana no puede observarse como acontecimiento aislado. No puede verse como un cuerpo legal sin nexos. La Ley de Tecnología mexicana forma parte de una política mucho más vasta de desarrollo industrial, y tenemos que verla en esos términos. Debemos tomar en consideración

los programas de corto y largo alcance que México está procurando llevar a la práctica.

La orientación básica de las políticas de transferencia de tecnología proviene de criterios fundamentales en economía y relaciones internacionales. Creemos que existe un nexo muy estrecho entre México y las diversas fuentes internacionales; tendremos que observar con más cuidado lo que una corporación multinacional, digamos de los Estados Unidos, es realmente capaz de traer a México. Justipreciaremos eso no sólo en función de sus posibilidades tecnológicas, sino también en términos de lo que una empresa europea o japonesa esté dispuesta a ofrecer sobre la misma base. En este contexto, procuraremos ser más selectivos y reforzar nuestros sistemas de información y mantener relaciones muy estrechas con todos los países latinoamericanos que actualmente operan en esta área.

Creemos que, con respecto a la manera tradicional de explotar un negocio (basado principalmente en las ganancias), habrá que tomar en cuenta nuevos elementos; por ejemplo, habremos de pensar en términos de la gravitación socioeconómica de una transacción particular y de otras consideraciones que tiendan a sustituir algunos de los aspectos más concretos de los convenios sobre tecnología.

Explicaré, a manera de ilustración, algunos aspectos de la ley.

El artículo 7, parágrafo 7 de la Ley de Tecnología mexicana dice que no puede aceptarse un contrato si contiene restricciones que limitan, condicionan o prohíben la exportación de productos manufacturados bajo licencia. Dice, asimismo, que esos contratos no son aceptables cuando los efectos son contrarios a la economía

nacional. Esta es un área donde estoy seguro que muchos de ustedes querrán conocer los criterios corrientes en que se basa su aceptación.

Estamos dispuestos a aceptar, y a reconocer, por ejemplo, que una empresa que opera en México por un lapso de cinco años, que ha concertado convenios similares con otras empresas en Latinoamérica, no está en situación de otorgar a la licenciataria mexicana el derecho exclusivo de exportar a todos los países latinoamericanos. Tenemos que reconocer la existencia y el alcance de las leyes de propiedad industrial y el Tratado de París, ratificado por el Gobierno de México. Si la ley de propiedad industrial de Argentina, por ejemplo, otorga el monopolio legal para la explotación de una patente (cuando se otorga una licencia o se contrata mediante acuerdo previo con un licenciatario argentino), no podemos insistir en que el licenciatario mexicano tenga el derecho de acceso al mercado argentino. Tendremos que aceptar esto como un hecho de la vida. Tendremos que evaluar el acuerdo o una transacción específica por sus méritos. En lo concerniente a nuevos casos, tendremos que decir: "Este es un acuerdo a concertar con una empresa estadounidense que trae aparejadas algunas limitaciones a las exportaciones. ¿Nos sería posible conseguir una tecnología similar de una empresa japonesa o europea que hasta la fecha no haya concertado convenio alguno y que permita al licenciatario mexicano exportar a toda la región latinoamericana?" Les hemos dicho que aceptaremos las circunstancias de la vida, pero examinaremos muy minuciosamente ofertas de otras fuentes donde un licenciatario mexicano pueda obtener provecho o aumentar sus ganancias en virtud de una transacción determinada.

Por otra parte, estamos dispuestos a reconocer al mis-

mo tiempo las limitaciones inherentes a un acuerdo ofrecido por el titular de patente de otro país. Tras discutir el asunto con colegas de Brasil, Argentina y del Grupo Andino, hemos llegado a un entendimiento o consenso de opinión de que los países latinoamericanos, por tradición y razones históricas, están dispuestos a tratar con empresas estadounidenses. Están familiarizados con los métodos empresariales de ese país, conocen el sistema y pueden tratar con empresas de Estados Unidos sobre bases en cierto modo directas. No es menos cierto que, al tratar la cuestión de la tecnología, hemos mantenido relaciones extraordinariamente buenas con empresas de todo el mundo. Según decía, estamos dispuestos para el diálogo, y nuestros despachos están abiertos a todos cuantos quieran visitarnos o escribirnos. Algo que no podemos hacer, y que procuramos evitar, es convertirnos en una oficina que no tenga acceso al mundo exterior o que carezca de vías de comunicación con el mismo. Invitamos a empresas establecidas en otros países a requerir de nuestro organismo una opinión preliminar respecto de un contrato de licencia. Estamos dispuestos a brindar a ustedes nuestra opinión honesta y objetiva acerca de todo nuevo contrato. Estamos dispuestos al mismo tiempo a dialogar con ustedes, y dedicar todo el tiempo necesario para lograr un acuerdo aceptable. Pero queremos que ustedes, a su vez, sean igualmente flexibles. Pretendemos que comprendan la necesidad de modificar ciertas políticas empresariales básicas que hasta hoy se han encontrado adecuadas y que han demostrado ser exitosas en la práctica, pero que ahora, en México, resultaría mucho más difícil instrumentar. Quiero ser específico y concreto porque esta es un área en la cual, pienso, debería concentrarse nuestro diálogo de hoy.

Como política empresarial importante, suele argumen-

tarse que los pagos que se hacen por la tecnología están destinados a cubrir el precio, o parte del mismo, de la investigación y desarrollo que esa tecnología le ha costado al cedente de la licencia. Se dice asimismo que con el propósito de mantener al licenciatario bien informado y al día acerca de todo nuevo avance (a través de una cláusula del contrato que estipula el suministro permanente de información técnica, y de la continuidad de los pagos), el licenciador debe mantenerse empeñado en gastos y esfuerzos continuos de información y desarrollo. Creemos con toda lealtad que el licenciatario debe abonar una parte de esto. La cuestión es en qué grado una empresa ha de dedicarse a actividades de investigación y desarrollo para mantenerse actualizada en cualquier campo. Además, mucho preferiríamos ver que los esfuerzos de investigación y desarrollo se generasen en México.

El aspecto de los pagos permanentes por la asistencia técnica suscita más problemas: por ejemplo, una corporación multinacional estadounidense que actúa en el campo de la electrónica ha establecido una serie de licenciatarios en distintos países. Estos licenciatarios pueden ser empresas independientes o afiliadas, a las que se carga un arancel del 8% sobre el producto neto de las ventas en concepto de una tecnología adquirida en forma integral (*packaged*) y de una asistencia técnica permanente. Esto podría ser equitativo para una licenciataria en Alemania o en el Reino Unido, en razón de que el mercado europeo permite beneficiarse con las actividades de investigación y desarrollo que se llevan a cabo en Estados Unidos y con todos los aspectos hacia los cuales se orienta ese tipo de actividades. Empero, si un importante esfuerzo de investigación abarca sistemas fuertemente sofisticados en el campo de las telecomunicaciones o de la tecnología espacial y demás, creemos

que México no obtendría beneficio alguno, ni hallaría un empleo práctico, de ese tipo de tecnología. Creemos, por tanto, que los pagos que se realicen para información técnica, *know-how* de ingeniería, o lo que fuere en ese contexto, deberían tener estrecha relación con la utilización y valor que ello comporte para México. Tenemos aquí una cuestión estrechamente relacionada con la política empresarial. No es sólo el 8 % o 6 % —o cualquiera que sea el arancel fijado— lo que nos preocupa, sino la política de los cedentes de licencias que gravita en la empresa licenciataria para que opere sobre una base dada. Se convierte pues en cuestión de buena voluntad reducir la regalía del 6 % al 4 %. Es una cuestión que corresponde que ustedes traten con las altas gerencias de sus propias empresas, diciéndoles que el gobierno mexicano desea ver un cambio en las políticas concernientes a la negociación de licencias y al pago de regalías. He ahí dónde comienza el problema. Por ejemplo, hemos visto que existen y han existido conflictos de intereses. En la práctica, tenemos que aceptar que si hay una sola empresa, podríamos estar dispuestos, y no sólo dispuestos sino forzados, a aceptar una política empresarial preexistente. Pero no tratándose de eso, apreciaríamos cualquier relación que estuviese basada en una actitud de política empresarial más realista. Recuerden que no tratamos de juzgar sus políticas empresariales; sólo les decimos que, para operar en México, deben tener presentes ciertos elementos adicionales, como son las políticas del país hospedante. Basándonos en nuestra propia experiencia, abrigamos el convencimiento de que una corporación multinacional puede resultar altamente eficiente y que incluso podría aumentar al máximo su rentabilidad con cualquier proyecto que emprenda. En muchos casos es el licenciatario mexicano el que se beneficia directamente; en otros muchos, es la economía

de mi país la beneficiaria. Pero créanme ustedes, existe necesidad y margen para un ajuste, como existe la necesidad de una definición más clara de lo que es justo y leal y de lo que no lo es.

Acaso sea pertinente mencionar algunos de los principios básicos de nuestra ley de tecnología. En primer término, la ley mexicana introduce un elemento de reglamentación. Quiero decir que, habiendo trabajado para una empresa fuera de México, tuve que tratar con los gobiernos de varios países y, créanme, no me fue fácil. Me resultaba muy difícil explicar a mi jefe de entonces: "Todavía estamos esperando la aprobación del gobierno"; es una experiencia muy dura, que no olvido. No queremos que las empresas extranjeras o las personas que negocian en México se sientan como yo me sentía entonces. Aquí estamos tratando de igual a igual, estamos hablando el mismo idioma y estamos dispuestos a contestarles y darles nuestra opinión en el menor plazo posible. No queremos que pierdan tiempo ni dinero. No queremos que digan o sientan que somos nosotros los responsables, porque si no se concluye un acuerdo será porque no nos ha sido posible definir áreas de mutuo interés y entendimiento; eso es todo, no hay más.

La cuestión de la reglamentación de la tecnología es un nuevo aspecto en cuanto atañe a México. La ley exige el registro obligatorio de todos los contratos. Hasta la fecha han tenido entrada 6.200 acuerdos, de los cuales hemos examinado casi 800 contratos, y rechazado el 30 % de los presentados para su registro. Surge claramente, de la misma ley, que a la empresa que tenga ya vigente un contrato en México le asiste el derecho de optar por su solicitud de registro; esto es, pedirle al gobierno que apruebe el contrato, o presentarlo sólo para conocimiento del gobierno y acogerse al plazo de 2 años para ajustarlo a los términos de la ley. En prin-

cipio, todos los acuerdos que ya han sido presentados para su registro han debido ajustarse a las estipulaciones de la ley.

El artículo 7 de la ley tiene 14 párrafos dedicados a estipular las condiciones que hacen inaceptable el contrato para su registro. Respecto de algunas de las cláusulas, no tenemos poder discrecional; en cuanto a otras (quiero citar una a modo de ejemplo: la concerniente a jurisdicción y tribunales de justicia), no nos está permitido hacer excepciones. Si se nos presenta un convenio en el que se estipula que su aspecto legal será gobernado por la legislación del estado de Nueva York, debemos rehusar registrarlo. Es lamentable comprobar que gran número de contratos presentados para su registro no habían sido leídos con cuidado o no se había estudiado minuciosamente la ley respectiva. El resultado ha sido que, al cabo del primer año de vigencia del Registro, y después de examinar 800 acuerdos, hemos tenido que rechazar el 30 % de ellos. Muchos de los examinados contenían restricciones que adolecían de falta de claridad; otros, probablemente el 25 % del total, contenían restricciones que, en nuestra opinión, violaban el párrafo II del artículo 7, relativo a pagos.

Una resolución negativa no es la última palabra. Ustedes tienen el derecho de apelación. Acabamos de iniciar una etapa de ajustes; esto es, nos reunimos con representantes de empresas privadas que tienen problemas en este terreno y pasamos revista a sus contratos en procura de ajustarlos con el propósito de hacerlos aceptables y registrables. Nos hallamos asimismo en el proceso de examinar y ajustar algunos de los contratos vigentes. Y como también hemos comenzado a revisar algunos de los convenios que habían sido presentados para conocimiento del gobierno (como decimos en castellano, "toma de nota"), mucho nos agradecería recibir

una carta o una solicitud de ustedes manifestando su interés en obtener una opinión preliminar. Ello facilitaría nuestra labor en el sentido de que se nos ofrecería con anticipación la oportunidad de pasar revista al caso y de entrar seriamente en el proceso de ajuste.

Estamos actuando bajo una fuerte presión, pero mantenemos el espíritu de la ley y de esta administración. Me refiero al Ministerio de Industria y a las directivas que de allí recibimos cuando comenzamos a trabajar en esta área. Queremos hacer de esto una herramienta útil, al par que un elemento provechoso en la actividad de promoción de la transferencia de tecnología a México. Queremos ser selectivos. Queremos (como ya se ha hecho en muchos casos) mejorar sustancialmente los acuerdos existentes. Los términos de estos contratos serán más aceptables si los pagos se ajustan a las previsiones legislativas. Al respecto, me refiero a gran número de contratos y empresas. Mas por encima de todo, ahora pasamos a abordar el área más importante de nuestro trabajo, como es la selección de la tecnología y del oferente de licencia que más se aproxime a nuestros propios objetivos. En México tenemos que pensar en función de objetivos nacionales, después de haber comprobado en muchos casos que lo que es bueno para una empresa no lo es necesariamente para la economía del país.

Quiero destacar ante ustedes el hecho de que, si bien observamos flexibilidad en nuestro proceder y sólo estamos dando los primeros pasos, no trabajamos totalmente a oscuras. En nuestras oficinas tenemos un muy activo equipo de investigadores y ya hemos reunido abundante información. Procuramos comprender y estudiar minuciosamente cada aspecto de las transacciones en materia de tecnología. Trabajamos para formarnos un criterio operativo que nos permita apreciar lo que hay de bueno

y de no bueno en un acuerdo. Por mi parte, estoy dispuesto a reconocer en todo momento que hay elementos positivos involucrados en las transacciones en materia de tecnología, y que las corporaciones multinacionales han contribuido en grado sustancial al desarrollo del sector productivo mexicano. ¡Esto lo reconocemos! Sólo decimos que desde el punto de vista de México es menester que una política en materia de tecnología deba orientarse hacia el mejoramiento de la economía; al progreso de un sector industrial; a la creación de una industria más eficiente; al desarrollo de tecnología generada localmente, y lograr en el más breve plazo posible —y así lo esperamos— una asociación o relación más equitativa con titulares de licencias de Estados Unidos. Digo de Estados Unidos porque el 90 % de nuestros acuerdos son con empresas estadounidenses.

Finalmente, quisiera agregar que la iniciativa tomada por el Consejo de las Américas y el Fondo para la Educación Gerencial Multinacional, para crear una más estrecha relación entre compradores y vendedores de tecnología, es muy positiva. Estamos dispuestos a contribuir de todas las maneras posibles para llegar a un mejor entendimiento, porque si nosotros, en los países en desarrollo, necesitamos aprender acerca de los objetivos que ustedes persiguen, pienso que tendrán que empeñarse en un esfuerzo deliberado para saber más acerca de nuestros objetivos y nuestras limitaciones.

Preguntas y respuestas después de la conferencia

22 DE ENERO DE 1974

- P. ¿Cuáles son los criterios específicos empleados para llegar a una decisión de rechazo en materia de un convenio de licencia en México?
- R. Ha habido un solo caso en que el artículo 7, cláusula 1, de la ley mexicana sobre licencias ha servido de fundamento para una resolución negativa. El contrato se refería a un producto de gran consumo que desde hace muchos años se elabora en México y cuyo tipo particular de tecnología involucrada era de dominio público. La decisión final fue que un acuerdo de ese tipo no sería beneficioso para México. Al tomar una resolución al respecto, se tuvieron en cuenta las siguientes variables:
- 1) coherencia de aplicación de la nueva ley;
 - 2) tratamiento uniforme ante la ley;
 - 3) el sector y la industria en que están interesadas las empresas extranjeras;
 - 4) La información obtenida de a) escudriñar el panorama internacional para determinar qué tipos de contratos son concertados por las mismas empresas en otras latitudes; b) ministerios de industria y comercio dispuestos a colaborar, tales como los de Japón, Brasil, Argentina, India y otros varios países latinoamericanos; c) licenciarios y licenciadores en otros países, y
 - 5) la cuestión crítica relativa al precio que debería pagarse por la tecnología transferida.

Pese a lo que suele decirse de que las empresas deberían cargar lo que el mercado puede soportar, el Registro Mexicano sostiene que tal política no es apropiada. Por lo tanto, el gobierno mexicano está preocupado más directamente por el impacto que ejerce en el país importador de tecnología ese tipo de transferencias, y ha programado estudios sectoriales con el fin de discriminar en favor de aquella tecnología que todavía no se considera obsoleta.

Un caso similar es el de una empresa que operaba en la industria del cemento y la construcción desde hacía cincuenta años. Es propietaria de gran parte del mercado local y compite con otras veinte empresas del sector. La tecnología empleada en el sector ha sido incorporada en la maquinaria importada. Se ha dispuesto de la tecnología más moderna, así como de facilidades de capacitación e información, y sin embargo la única empresa que está pagando regalías a su casa matriz es la extranjera. Es una empresa de propiedad parcialmente mexicana. La pregunta que se formuló el Registro de Tecnología Nacional fue: ¿hasta qué punto se justifican los pagos? Para poder contestar a esta pregunta, el Registro pidió que la empresa explicase la razón que justificaba el pago de regalías. La respuesta que presentó la empresa procuraba justificar sus pagos basada en la necesidad de 1) asistencia contable; 2) promoción de la exportación; 3) formación y mantenimiento de una biblioteca de la compañía, y 4) ayuda para el control de calidad. La respuesta del gobierno fue negativa por dos motivos principales: 1) no existen exportaciones previsible de material producido por la empresa en México, y por tanto se concluyó que la empresa producía exclusivamente para el mercado mexicano; 2) los problemas de control de calidad

en la producción de esa empresa, después de cincuenta años de operación, hubieran debido ser inexistentes. No obstante, el gobierno está dispuesto a aceptar contratos que cubran operaciones de adiestramiento en ingeniería y técnicas.

El criterio que ha de regir para la determinación de los montos a pagar y el uso de marcas también ha sido definido. Con respecto a estas últimas, si la empresa tiene la mayoría de las acciones en el mercado mexicano, el Registro juzga que el uso de la marca debería ser sin cargo. Se llegó a esta decisión como resultado del examen de doscientas empresas que operaban sobre la base de ofrecer el uso de marcas sin cargo, a cambio de una posición reductible en el mercado en que actúan. Si la participación en el capital empresario es mayoritaria, el licenciario en México tiene derecho a los mismos beneficios que el licenciador ofrece en otras áreas.

- P. ¿De qué manera México evalúa el impacto de una inversión controlando una sola variable (tecnología) de esa inversión? ¿Cómo llegó México a la decisión de fijar el precio de un solo aspecto (regalías) del entero paquete de inversión (contratos de gestión, dividendos a pagar a las acciones y ventas de equipo)? Finalmente, ¿cuál es la política del gobierno mexicano al gravar las regalías como si fuesen utilidades de la empresa?
- R. El gobierno mexicano considera todos los demás pagos como factores importantes involucrados en el paquete de la inversión. El gobierno mexicano puede, si cree justificado hacerlo, autorizar pagos para un tipo específico de técnica. Sin embargo, el cedente de la licencia es responsable de la provisión de la

ingeniería básica, así como del suministro y selección del equipo.

Los términos y condiciones bajo los cuales tienen lugar las transferencias de equipo son de especial interés para el gobierno mexicano. Es particularmente importante el caso del sector farmacéutico. Dos ejemplos merecen mención respecto de los precios de transferencia en esta industria: 1) el estudio de Vaitos sobre Colombia, y 2) otro estudio sobre los países del Mercado Común Andino. Se halló en ambos casos que el precio de transferencia era hasta del 1.000 % más alto que el costo original de los insumos o drogas que se vendían en el país de origen.

Con respecto a la oficina del Registro Nacional de Tecnología, cabe aclarar que es responsable sólo del control de los pagos por tecnología, ingeniería, gestión, asistencia técnica, patentes y marcas. Pese a que intervenir en problemas impositivos escapa a la jurisdicción del Registro, éste se mantiene en estrecha comunicación con la Oficina de Impuestos de México. La escala de tributación oscila normalmente entre el 5 y el 42 %, siendo esta última cifra la habitual, y el gobierno insiste en que el licenciador haga los pagos en México.

Por lo tanto, el licenciario tiene derecho a usar estos pagos en la estructura impositiva de sociedades anónimas dentro de México y obtener crédito o algún tipo de rebaja impositiva. El gobierno de México cree necesario evitar convenios que dispongan pagos netos. Si se conciertan contratos con países que no tienen un régimen en favor de créditos o rebajas impositivas, es concebible que al licenciario mexicano se le haga pagar impuestos en México y también, digamos, en Francia. La Industria Mecánica Metalúrgica de Tailandia viene al caso a

este respecto. En efecto, los licenciarios no sólo pagan impuestos en Tailandia, sino que los pagan también en muchos países europeos.

- P. ¿Cómo llegó México a la cifra del 3 % en franquicias para el pago de regalías?
- R. A pesar de que esta información se ha difundido, es incorrecta: la cifra no tiene el límite del 3 %. La confusión nace en una vieja ley (1954-1955) de incentívación para las inversiones, donde se estipulaba que una empresa que deseaba beneficiarse con ciertos estímulos previstos por aquella ley tenía que ajustar el contrato en materia de tecnología para no sobrepasar un tope del 3 % en concepto de regalías. La decisión de no aplicar la ley se basó en las dos razones siguientes: 1) el 3 % fijado como máximo se había convertido en el mínimo, y el gobierno mexicano no quería ceñirse a ciertos límites que más tarde resultarían contraproducentes; 2) el gobierno de México tiene conciencia de que la tendencia actual en el orden internacional es la de pagar mucho más del 3 % en productos básicos, farmacéuticos y químicos. No obstante, el Registro opina que un pago del 1 % en la industria metalúrgica es sumamente elevado.

Por consiguiente, el Registro ha permitido en algunos casos pagos por encima del 3 %. Los criterios aplicados para decidir cada caso involucran estudios de: 1) el respectivo sector o industria particular, y 2) la evaluación del tipo de tecnología que se adquiere. En muchos casos, el número de contratos vigente en un sector particular es elevado. Por lo tanto, los criterios se basan también en la experiencia total de todas las empresas del sector.

Un caso que cabe citar como ejemplo, y que inte-

gra el proceso por el cual opera el Registro, se refiere a varias empresas elaboradoras de productos farmacéuticos. Empresas estadounidenses y europeas se unieron para la producción de antibióticos y ofrecieron su tecnología, a una tasa del 6 %, a un grupo de laboratorios farmacéuticos mexicanos. El gobierno de este país resolvió no aceptar la oferta, y escuchó en cambio la de una empresa japonesa que pedía 600.000 dólares por la misma tecnología. El gobierno mexicano, a través de su red investigadora mundial, descubrió que los japoneses habían pagado a una firma británica 250.000 dólares por la misma tecnología. Luego se persuadió a los japoneses para que redujesen el precio pedido, y finalmente éstos firmaron un contrato con el grupo mexicano. Este país obtuvo lo que quería y los japoneses conquistaron una posición en el mercado mexicano. Los beneficios a cosechar en este sector son grandes, toda vez que el grupo mexicano ha concertado acuerdos con otros cinco países latinoamericanos.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, Y DESARROLLO

Por el Licenciado JAIME ALVAREZ SOBERANIS

I. Palabras previas

Creo que la función más importante encomendada a la Oficina del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología es informar y orientar al empresariado acerca de los problemas que plantea el proceso de transferencia

de tecnología y brindarle asistencia pronta y eficaz en la negociación de licencias de marcas y patentes, asistencia técnica, suministro de *know-how*, detalles básicos de ingeniería y acuerdos sobre servicios de gestión y operación empresariales.

Creo sumamente aconsejable procurar llevar al conocimiento de ustedes, de una manera compendiada, la experiencia recogida en la Oficina del Registro en el curso del corriente año y que podría resultarles útil para desenvolverse en sus actividades. No obstante, no quisiera distraerlos de sus múltiples actividades con especulaciones teóricas, sino exponerles un panorama de los aspectos realmente importantes y de posible aplicación al progreso de sus propias empresas.

Por los motivos expuestos, he dividido mi exposición en dos extensas secciones que, no obstante, se relacionan estrechamente entre sí. Por un lado, mencionaré los criterios de interpretación de la Ley de Registro de Transferencia de Tecnología, y en especial los vinculados al artículo 7 de la misma, puesto que reside precisamente allí el precepto esencial de dicha ley; y en la segunda parte, procuraré sugerirles algunos consejos atinentes a los acuerdos sobre asistencia técnica.

Como no pretendo que esta exposición sea una tediosa repetición del contenido del cuerpo legal, intentaré hacerla breve, al paso que referiré ejemplos y experiencias, muchos de ellos brindados por ustedes mismos.

II. Criterios generales de aplicación de la ley

Los grandes principios interpretativos que han regido la actividad de la Oficina en la aplicación de la Ley de Transferencia de Tecnología los constituyen los valores que dicha ley procura preservar y realizar. Entre tales

valores, ya señalados por el señor José Campillo Sáinz en su presentación en la Cámara de Diputados, hay en mi opinión dos que se destacan:

- 1) Por un lado, la ley en cuestión procura acrecentar la capacidad de los industriales mexicanos para negociar, a fin de obtener tecnología del exterior en las mejores condiciones posibles de calidad y precio.
- 2) Por el otro, el objeto de la ley es prevenir los abusos en que han incurrido algunos proveedores extranjeros en detrimento del empresariado nacional, así como de la economía del país.

Estos dos valores no son simples cuestiones teóricas; todo lo contrario, pues en la Oficina, al examinar los pros y los contras de un caso específico, o sea cuando estamos considerando si un acuerdo debería ser inscrito en el Registro o no, los tomamos en cuenta para dictar una resolución acorde con tales valores.

Por este motivo podemos hoy decirles a ustedes que cuando se analiza un acuerdo en la Oficina, el primer elemento que se considera es el beneficio que el acuerdo podría aportar a la empresa nacional, y por ende a la economía del país; por tanto, cuando se deniega el registro de un convenio es porque, hecho el análisis técnico, legal y económico de un caso específico, nos asiste la convicción de que el contrato resultaría perjudicial para la parte mexicana o para la economía nacional, y los que han sido rechazados suelen serlo para ambas.

Por lo tanto, se infiere que la ley es un instrumento de protección de la industria nacional. No faltarán entre ustedes quienes se pregunten si —aparte del problema de las relaciones existentes entre firmas que son subsidiarias de empresas extranjeras y su organización matriz, que es desde luego muy complicado y merece un

capítulo especial— esta intervención por el Estado era necesaria y, en caso afirmativo, por qué.

Los estudios realizados por la Oficina de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas de una muestra de 200 acuerdos con empresas mexicanas revelan que un número sustancial de los mismos contenía serias restricciones impuestas a los empresarios locales. El estudio atrajo la atención del Gobierno Federal, y después de profundizar en los aspectos concernientes al proceso de transferencia de tecnología, descubrimos que los industriales mexicanos se hallaban en una situación de manifiesta desventaja frente a los proveedores de tecnología, no sólo porque la necesitaban muchísimo y no podían procurársela sin el aporte exterior, sino también en términos de sus medios económicos, potencial humano e insumos, experiencia en la fabricación, etcétera.

Esto hizo que el gobierno interviniese en el área a fin de ayudar al empresariado dándole un mayor poder de negociación mediante una ley que rechazase las restricciones. He ahí porqué se considera justificada la intervención en este caso. Además, corresponde afirmar que, en la práctica, esa intervención ha dado resultados excelentes, pues son muchos los acuerdos que se rigen por la ley en cuestión, y que han sido mejorados.

III. Impedimentos para obtener la inscripción en el Registro

Se consignan en el artículo 7 de la nueva ley los casos en que, por imperio de ella, el Ministerio de Industria y Comercio debe rechazar la inscripción. La nómina se refiere esencialmente a los actos, acuerdos y contratos que son desfavorables para la economía nacional o para la parte contratante que recibe la tecnología de que se trate.

El precepto de mérito contiene dos clases de impedimentos que, cuando quiera que surjan en actos, convenios o contratos presentados al organismo competente para su consideración, producen la consecuencia jurídica de que ese organismo deniegue la inscripción en el Registro.

Existen impedimentos que, en opinión de la Oficina, pueden desestimarse, en tanto que otros son inamovibles. Aquellos donde la autoridad puede actuar con flexibilidad se refieren a una tecnología explotada por una empresa privada y que se juzga de particular interés para el país.

Esto puede ocurrir, por ejemplo, cuando la negociación de determinados conocimientos técnicos (*know-how*) implica una reducción en el costo de los productos clasificados como de primera necesidad, o cuando el proceso tecnológico involucrado contribuye a la sustitución de importaciones.

A. Impedimentos que la Oficina de Registro puede soslayar

Pasemos a examinar los impedimentos que se pueden pasar por alto; esto es, los consignados en las secciones II, III, VI, VIII, IX, X, XI y XII del artículo 7 de la ley.

1. La sección II dispone que no se admitirá la inscripción en el Registro de aquellos contratos en los que se estipulen precios que no guardan proporción con la tecnología adquirida o que constituyen una carga injustificada y excesiva para la economía nacional.

Dicha disposición permite a la autoridad de aplicación juzgar si son leales y se justifican los cánones que se estipulan para la adquisición de tecnología o para convenios de licencia de patentes y marcas de fábrica y comercio.

La disposición en cuestión es de carácter facultativo

puesto que autoriza a las autoridades del organismo a realizar una evaluación técnica y económica de los beneficios a derivarse del acuerdo de licencia, con el fin de llegar a una determinación respecto de la justificación de los pagos por efectuarse en satisfacción de las estipulaciones del acuerdo.

No cabe duda de que la evaluación técnica y económica de los convenios implica grandes dificultades, en razón de la variada gama de tecnologías existentes, como también del hecho de la ausencia de pautas que faciliten la fijación del precio de determinada tecnología.

Según lo que nos han manifestado cedentes de licencias caracterizados por su franqueza, el precio de una tecnología se fija en función de lo que el mercado está dispuesto a pagar por ella.

A las características señaladas corresponde agregar que la índole y el alcance del esfuerzo tecnológico en marcha en el mundo actual cambia sustancialmente de un sector económico a otro, de una empresa a otra, inclusive de un producto a otro.

De ahí que no sea posible establecer un criterio general acerca de lo que sería un canon adecuado, como tampoco es posible fijar un límite máximo aceptable de, por ejemplo, un 3 % —que es lo que las dependencias oficiales estaban aceptando al aplicar la Ley de Desarrollo de Industrias Nuevas y Necesarias— toda vez que la fijación de un tope implica que, en muchos casos, el proveedor de tecnología, ante la certidumbre de que sus condiciones son aceptadas, pedirá el máximo por ella, y lo que era un tope o máximo porcentaje se convierte en un mínimo, y también puede ocurrir que esa tecnología no valga lo que se pague por ella.

Independientemente de lo que antecede, la Oficina del Registro tiene ya establecidos sobre el asunto ciertos criterios de carácter general.

Por lo pronto, es esencial que las bases sobre las cuales se habrán de estimar los rendimientos para el licenciador en el curso del convenio se especifiquen clara y concisamente en el contrato.

Quiero aclarar que la Oficina, a fin de evaluar si el precio es adecuado, toma en cuenta el flujo total de pagos involucrados en el contrato.

Otro importante aspecto de carácter práctico es que los impuestos a pagar por el ingreso que reciben los cedentes de licencias en concepto de las regalías pactadas en los contratos nunca deben ser sufragados por la empresa concesionaria de la tecnología.

A este respecto, quiero recordar aquí que las empresas estadounidenses que transfieren tecnología pueden deducir en su propio país los impuestos tributados por ellas en México, aunque no acontece lo mismo con empresas europeas.

Para evaluar con exactitud los precios fijados en los acuerdos, la Oficina examina en contratos similares el grado en que los pagos a efectuarse son comparables con las condiciones convenidas por otras firmas en México, e incluso recibe información de fuentes extranjeras. En esta cuestión nos ha resultado sumamente valiosa la ayuda que nos ha prestado la Oficina Nacional de Ciencia y Tecnología. Se infiere de lo anterior que el análisis se realiza por comparación, pese a que también empleamos otras pautas, como la incidencia de las regalías en las ganancias, la complejidad de la tecnología, etcétera.

Es muy difícil señalarles cuál es la mejor fórmula para el pago de regalías. La más común es aquella por la cual el pago se calcula sobre el producido global neto de la venta de los productos comprendidos en el acuerdo. Es una fórmula que podría resultar recomendable en algunos casos, pero en otros comporta la desventaja de que el titular original de la licencia podría incrementar su bene-

ficio cuando aumente el precio de venta del producto respectivo. Cuando es previsible el aumento de precio de venta de los productos cubiertos por el contrato, sugerimos recurrir a la fórmula del pago de regalías por unidades producidas.

Otro caso importante que desearía mencionar aquí es que en ciertos casos el cedente de la licencia pide un monto mínimo en concepto de regalías. Por regla general, la Oficina no acepta la fijación de un monto mínimo, puesto que, sobre todo en la fase inicial de la explotación, ello podría representar una carga injustificable para la empresa.

Por otra parte, cuando un licenciataria, además de adquirir tecnología de un proveedor extranjero, adquiere al mismo cierta materia prima, partes o componentes del producto, debe ponerse cuidado en que, al calcular el pago de regalías, se deduzca el monto de esas adquisiciones, ya que de lo contrario habría un triple pago de regalías, toda vez que la tecnología ya está incluida en los elementos importados.

2. En cuanto a la sección III, estipula que no se aceptarán contratos en los que se incluyan cláusulas que permitan al cedente regular la administración de la empresa cesionaria o intervenir directa o indirectamente en ella.

Lo anterior implica que no se inscribirán en el Registro contratos donde se estipule la cesión plena o parcial de la gestión de la empresa licenciataria en favor del proveedor de la tecnología.

Por cesación parcial de la administración se entiende un control injustificado, por parte del otorgante de la licencia, de la función decisoria básica del licenciataria, como por ejemplo producción, compras, ventas, publicidad, financiamiento, contabilidad, etcétera.

Totalmente diferente es el caso en que se conciertan acuerdos para servicios administrativos que ayudan a la

empresa establecida en México a desenvolverse más eficientemente.

De lo expresado anteriormente se comprende que el propósito de la Ley de Tecnología es impedir que, en virtud del convenio de licencia de marca o patente o del suministro de conocimientos técnicos, haya un indebido entremetimiento del licenciador en la gestión de la empresa cesionaria.

Hablando en términos generales, pensamos que la gestión de nuestras empresas no debe dejarse en manos de extranjeros, pues consideramos que el empresariado local posee suficiente capacidad técnica y operativa como para seguir administrando sus propios negocios de una manera eficiente, rentable y socialmente útil.

3. La sección VI trata de la inclusión en el convenio de una cláusula sobre la transmisión de tecnología, por la cual la parte adquirente conviene en comprar a una fuente especificada equipo, herramientas, componentes o materias primas.

Esto se conoce en el lenguaje internacional con el nombre de *tie clause*, ya que el licenciatarlo está "condicionado" (*tied*), o sea obligado, al otorgante, quien puede sobrefacturarle los insumos que le provea, con lo cual acrecienta sus ganancias. Esto, obviamente, es perjudicial para la empresa local, y por consiguiente para el país, puesto que la sobrefacturación de componentes que obligatoriamente deben importarse, además de provocar otros efectos negativos, reduce en el mercado internacional el valor competitivo del producto terminado.

Cuando no existen fuentes optativas de suministro de insumos, y el licenciador debe aceptarse como único proveedor (especialmente si éste es una empresa que ya ha otorgado varios acuerdos de licencia), es aconsejable para los empresarios nacionales que procuren obtener

la "cláusula de licenciatarlo más favorecido", que debe insertarse en el respectivo convenio de licencia. El proveedor se compromete a suministrar los componentes al precio más bajo —estipulado o posible— que se desprende de un acuerdo similar firmado con cualquier otro licenciatarlo, nacional o extranjero.

Se sugiere que al redactarse un convenio, la cláusula que rige la provisión del equipo, herramientas o materias primas se establezca indefectiblemente como prerrogativa del licenciatarlo, como un derecho para adquirir o no esos elementos del licenciador, pero no como una obligación bajo su responsabilidad.

4. La sección VIII dispone que ningún acuerdo que prohíba la aplicación de tecnologías complementarias será aceptado para su inscripción en el Registro. Esta restricción puede referirse a:

- a) La prohibición de utilizar conocimientos provenientes de otras fuentes en la fabricación de productos autorizados por la licencia.
- b) El impedimento de fabricar productos distintos de los especificados en el convenio.
- c) El impedimento de fabricar productos que sean similares a los incluidos en el convenio.

Esta clase de restricciones no debieran ser aceptadas por empresarios nacionales que importen tecnologías, toda vez que ello implica una limitación impuesta a su producción, al mejoramiento de sus productos y a la buena explotación de sus empresas.

Con independencia de lo antedicho, dondequiera que un acuerdo suponga el uso de marcas de fábrica o comercio de propiedad del cedente de la licencia, o bien cuando la finalidad de la restricción apunte sólo a impedir la revelación de información confidencial, pueden

autorizarse acuerdos de ese tipo, si se consideran apropiados.

5. En la sección IX se establece como inaceptable todo acto, acuerdo o contrato que contenga la obligación de vender exclusivamente al proveedor de la tecnología los bienes producidos por el concesionario.

Desde luego, la prohibición incluye asimismo el caso en que el licenciatario se obliga a vender su producción sólo a la empresa designada por el proveedor de la tecnología.

Estarán eximidos de la aplicación de las disposiciones de esta sección los casos en que la empresa licenciataria se ocupe exclusivamente de la fabricación de productos intermedios, partes o componentes que luego serán procesados, montados o terminados por el licenciador, y cuando este último, en razón de su carácter específico, es el único comprador potencial de esos bienes intermedios.

También puede aprobarse la inscripción de convenios que estipulen la obligación de exportar sin alternativas a determinados mercados extranjeros.

6. La sección X tiene por objeto fortalecer la estructura científica y tecnológica nacional mediante la promoción del empleo de técnicos mexicanos, cuando los haya disponibles, y constituye al propio tiempo una precaución legal para impedir que los proveedores de tecnología transgredan las estipulaciones de la ley laboral y la legislación sobre inmigración, sobre todo con respecto a la obligación de preparar técnicos mexicanos destinados a reemplazar a los extranjeros. Consideramos que sólo en aquellos casos en que las autoridades de aplicación consideren que la presencia de personal extranjero es realmente indispensable, y de manera aisla-

da para el desarrollo de tecnología, podría aceptarse la utilización de ese personal.

7. La sección XI de la ley dice que no reúnen las condiciones para su inscripción en el Registro aquellos contratos que contienen cláusulas por las cuales los volúmenes de producción estén limitados, o se imponen los precios de venta, o se requieren precios de reventa de artículos manufacturados por el adquirente de tecnología, aun cuando estos artículos resulten destinados al consumo local o a la exportación.

Además del problema de imposición de precios, existen otras dos cuestiones similares: cuando se fijan volúmenes mínimos y cuando se establecen volúmenes máximos de producción. En ambos casos consideramos rechazable el contrato.

Con respecto a los volúmenes mínimos, diré que comprenden la obligación por parte del licenciatario de alcanzar cierta capacidad de producción que, principalmente en las etapas iniciales de la explotación, puede presentar inconvenientes para su cumplimiento, especialmente cuando se conviene en que de no alcanzarse un volumen específico de producción se rescindiría el contrato.

Por otra parte, a menudo hemos aplicado esta sección cuando en el contrato se estipula que, a la expiración del mismo, el licenciatario no podría continuar aplicando la tecnología convenida en el acuerdo. Consideramos que una restricción de ese tipo supone una limitación del volumen de producción. Además, si la empresa se dedica sólo a producir los artículos comprendidos en el acuerdo y acepta esa restricción, tendría que cerrar sus puertas.

8. La sección XII se refiere a la posibilidad de incluir en el convenio una cláusula por la cual la parte adquiren-

te se compromete con el proveedor de la tecnología a cumplir acuerdos de venta o de representación exclusiva.

En este precepto hemos advertido una vez más el espíritu protector de la ley, plenamente justificado si se tiene en cuenta que, por imperio de una cláusula al efecto, el proveedor de tecnología adquiere una participación directa en el poder decisorio de firmas locales, con la posibilidad adicional de que les imponga límites a la exportación de sus productos.

Existe una causal de excepción en cuanto a la negociación de un acuerdo de representación exclusiva, cuando ésta se refiere, por ejemplo, a un solo mercado, y el análisis del caso nos permite llegar a la conclusión de que el representante cuenta con un adecuado sistema de distribución, o goza de buena reputación comercial, o puede realizar actividades publicitarias en mejores condiciones que la otra parte. Creemos, desde luego, que tales posibilidades tienen que ser atentamente analizadas por las autoridades respectivas.

B. Impedimentos absolutos

Las cláusulas contenidas en contratos de transferencia de tecnología que la ley prohíbe de manera absoluta son las enunciadas en el artículo 7, secciones I, IV, V, XIII y XIV.

1. En la sección primera se estipula que los acuerdos que regulan la transferencia de tecnología libremente asequible en el país, siempre que se trate específicamente de esa tecnología, no serán inscriptos.

Como criterio general, la tecnología libremente asequible en el país es aquella que se puede obtener sin cargo y sin autorización de persona alguna, siempre que se trate realmente de la misma cuya importación se solicita.

Un ejemplo de tecnología de dominio público en el país es el caso de la autorización para explotar una patente que ha sido concedida con exclusividad mediante contrato, y el plazo de validez de la patente ha expirado. En este supuesto, tendríamos un acuerdo respecto de una tecnología libremente disponible en el país.

Análogamente, puede ser rechazado un acuerdo por el que se transfiere sólo el *know-how* que es ya de dominio público. Al respecto podríamos citar un caso sumamente ilustrativo, como es el de las recetas de cocina, que obviamente pueden ser a veces bastante complicadas, pero que están al alcance de quienquiera que las busque.

Pensamos que la aplicación de esta sección exige que la Oficina tenga suficiente información técnica.

2. Con respecto a la sección IV, no se aceptará en ningún caso la estipulación que se impondría a la parte adquirente obligándola a entregar al proveedor de la tecnología, sea a título gratuito u oneroso, cualesquiera patentes, marcas de fábrica o comercio, o perfeccionamientos.

Consideramos justificada la prohibición contenida en este precepto. En nuestra opinión, las razones son evidentes, toda vez que aceptar cláusulas de este género equivaldría a prolongar indefinidamente la dependencia tecnológica que nos ata a intereses foráneos.

Pese a que el artículo 8 de la ley que tratamos dispone que esta sección no es una de las incluidas en las dispensables, la experiencia ha demostrado a nuestra Oficina que hay casos en que podría aprobarse un convenio que, si bien no encuadra efectivamente en la prohibición legal, implica un intercambio de información técnica entre el licenciador y el licenciario.

Pensamos que en casos especiales podrían aprobarse

convenios por los cuales, si bien el licenciatario acuerda al licenciador el derecho de usar los perfeccionamientos logrados durante la vigencia del contrato, él (el licenciatario) retendrá la propiedad de los mismos y sólo cederá el derecho de uso.

Por otra parte, existen los llamados *pools* de información; esto es, cuando dos o más empresas ocupadas en la fabricación del mismo producto o línea de productos establecen la obligación mutua de intercambiarse información sobre las mejoras concernientes a determinada tecnología. Obviamente, estas situaciones serían aprobadas sólo cuando la Oficina esté convencida de que la empresa mexicana cuenta con la suficiente capacidad técnica que le permita participar ventajosamente en un convenio de esta naturaleza.

3. La prohibición contenida en la sección V de la ley en cuestión se refiere al hecho de que las cláusulas mediante las cuales se imponen al adquirente limitaciones al desarrollo tecnológico no deben incluirse en convenios que obligatoriamente hayan de inscribirse en el Registro.

Dicha prohibición se extendería a aquellos casos en que la parte que recibe la tecnología se obliga a no realizar actividades de investigación. No cabe duda de la lógica de esta disposición legal. El propósito es comenzar a liberarse, aun si poco a poco, de la dependencia tecnológica que nos ata a intereses extranjeros, según decíamos en párrafos anteriores. Sabemos que a medida que un país progresa en su proceso de desarrollo, debe importar más tecnología, pero que también debe fortalecer la estructura científica y tecnológica nacional si quiere estar en situación adecuada para absorber debidamente la tecnología externa.

Por estas razones no se aprueban convenios donde la

empresa receptora tenga *prohibido* realizar actividades de investigación, ya sea directamente o a través de terceros, y que tiendan:

- a) a mejorar el producto o el proceso de manufactura;
- b) a desarrollar productos, procesos, maquinarias y equipo que reemplacen, o sean similares, o que puedan resultar competitivos de los suministrados por el vendedor extranjero;
- c) a modificar o adaptar el producto o proceso a las condiciones y los requisitos específicos del país.

De análoga manera, no podrán registrarse contratos que prohíban a la empresa concesionaria incorporar en los productos o procesos de manufactura mejoras o adaptaciones.

Finalmente, se rechazan las solicitudes de inscripción de contratos o acuerdos que obliguen a la empresa nacional a devolver a la terminación del contrato, planos o dibujos, fórmulas, manuales, diagramas y *know-how* que no sean patentables. Sin embargo, la prohibición de seguir usando la tecnología adquirida por intermedio del convenio será aceptable cuando éste termine prematuramente por causas imputables al licenciatario.

No serán aplicables dichos criterios en casos en que el acuerdo incluye el uso de marcas de propiedad del licenciador.

4. La sección VII indica que no se podrán inscribir en el Registro aquellos contratos que prohíban o restrinjan la exportación de bienes o servicios producidos por la parte receptora de una manera que perjudique los intereses del país.

Este precepto, si bien estricto, toda vez que es uno de aquellos en que el artículo 8 no admite excepciones, permite a la autoridad de aplicación evaluar, tomando en

cuenta el bien público, aquellos convenios que estipulan restricciones a las exportaciones y les acuerda un tratamiento adecuado. Con respecto a su interpretación, deberíamos arrancar de la base de que las restricciones que impiden toda exportación no se justifican, y todo contrato que las contenga debe desecharse de manera definitiva por la autoridad competente.

Puede ocurrir, sin embargo, que el cedente de la licencia haya concertado varios acuerdos con distintas empresas de otros tantos países, a las cuales podría haberles otorgado con exclusividad la licencia para el uso de la patente, marca y *know-how* pertinentes. Por consiguiente, estará legalmente impedido de acordar al licenciataria mexicano una autorización irrestricta para exportar. En esta hipótesis, la autoridad de aplicación de la ley evaluaría probablemente el caso en vista de las circunstancias, y podría autorizar el acuerdo.

Otro caso que asimismo debería considerarse es el convenio que contiene restricciones que se originan en preceptos legales vigentes en el país del licenciador. Hay en Estados Unidos, por ejemplo, normas de política comercial que impiden la exportación de bienes manufacturados con tecnología estadounidense a ciertos países (especialmente comunistas), aunque cabe destacar que el número de naciones sobre las que pesa la prohibición está disminuyendo. En estos casos, considerando que la restricción no surge de la mera voluntad del cedente de la licencia, se estima que el convenio debe ser aceptado.

Pese a lo antedicho, pensamos que es necesario un esfuerzo por parte del empresariado nacional, para salir al mercado internacional con sus productos, y en especial para que no descuide aquellos mercados que, dada su proximidad geográfica a nuestro país, podrían ser buenos consumidores.

Análogamente, no se aprueban contratos en los cuales

la empresa concesionaria se obligue a exportar sus productos exclusivamente por intermedio del cedente de la licencia o a través de otra empresa designada por éste, cuando exista obligación de pagar comisiones sobre ventas y no haya prestación de ese servicio.

En la aplicación de esta sección, es esencial realizar una minuciosa evaluación económica de la perspectiva real de exportación de los productos comprendidos en el contrato, tomando en cuenta las condiciones de la empresa licenciataria y del mercado internacional.

5. En la sección XIII del artículo 7 se estipula la inadmisibilidad de declarar la inscripción en el Registro de actos, convenios o contratos donde se establezcan términos de vigencia excesivos, y se aclara que en ningún caso los plazos podrán exceder de 10 años, límite éste obligatorio para la parte adquirente.

En el texto de esta sección se faculta al Registro para determinar cuáles han de ser los términos de duración de los acuerdos, aunque se deben tomar las características específicas de cada contrato, el tipo de tecnología que se transfiere y el sector industrial al cual se refiere la tecnología de que se trate.

Por regla general, es necesario que se establezcan términos específicos de vigencia en los acuerdos.

Sin embargo, si el convenio no tiene duración definida pero admite la posibilidad de ponerle término con un preaviso hecho por cualquiera de las partes, estipulado en el documento, se lo puede admitir para su inscripción en el Registro.

Cuando el contrato admite la prórroga automática del mismo por lapsos especificados, conviene requerir de las partes la eliminación de la cláusula, para que el licenciataria pueda estar, al cabo de cierto tiempo, en situación cómoda para renegociar las condiciones del

acuerdo, en procura de obtener mejores condiciones, y que la Oficina pueda reexaminar los términos que habrán de regir el nuevo contrato.

Desde luego, la duración del acuerdo se relaciona directa y estrechamente con la tecnología que se transfiere, y por sobre todo con las posibilidades reales de absorción y asimilación de la misma por la parte adquirente.

Por otra parte, las disposiciones de esta sección se vinculan estrecha y directamente con el problema del secreto que debe rodear los actos, acuerdos o contratos de transferencia de tecnología.

Nuestra Oficina ha descubierto en algunos acuerdos presentados para su inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, sobre todo en los relativos a la industria química, que las firmas adquirentes toman compromisos que van más allá de la vigencia del acuerdo.

Fundamentalmente, nos referimos a obligaciones que suelen denominarse obligaciones de confidencia o secreto; esto es, una estipulación mediante la cual, durante un plazo determinado o por tiempo indefinido después de la expiración del contrato, la empresa adquirente conviene en mantener como confidencial la información que recibe. Esta situación plantea varios problemas de índole práctica y legal.

Desde el punto de vista jurídico, la obligación de guardar un secreto que exceda la vigencia del contrato cuando éste es por 10 años, implica violación de las disposiciones de la sección XIII del artículo 7 de la Ley de Registro de Transferencias de Tecnología y del uso y explotación de patentes y marcas.

Con independencia de lo anterior, algunos industriales han expresado su preocupación —particularmente en el caso de traspaso de tecnologías valiosas y en continuo cambio— porque los proveedores se rehúsan a transfe-

rir si no se les da seguridad de que la información obtenida se mantendrá secreta.

También se han mostrado preocupados cuando el contrato comprende la transferencia continua y permanente de conocimientos técnicos, y estos conocimientos no se les comunican en el curso del último año de vigencia del acuerdo, pues temen que podrían ser explotados por el licenciatarío en competencia con el dueño de la patente o marca.

Esta Oficina juzga bien fundadas las observaciones hechas por las empresas afectadas. Con todo, existe también el problema jurídico, en el sentido de que el Registro, al evaluar los acuerdos, debe cumplir con los preceptos de la ley, y que, de todos modos, no podría admitir obligaciones del licenciatarío que excedan el plazo de 10 años fijado en la sección XIII del mencionado artículo 7.

Ahora bien; aun en el campo jurídico, las empresas interesadas han interpretado que la ley sobre la materia no previó la situación de mantener el carácter confidencial de la información técnica recibida y consideran que, si bien se dispone en la sección XIII del artículo 7 una vigencia máxima de 10 años para los respectivos acuerdos, el propósito del legislador era principalmente proteger a las firmas nacionales de las obligaciones de pagar por períodos más largos.

En opinión de esta Oficina, es de lamentar la falta de elementos capaces de confirmar la interpretación propuesta por el sector privado. Por consiguiente, en el Registro se ha venido rechazando hasta el presente la inscripción de contratos que prevén obligaciones en exceso del plazo de 10 años establecido por la ley que nos ocupa.

Otro argumento aportado por el sector industrial local es que la legislación penal regla la propiedad jurídica del secreto industrial (artículo 211 del Código Penal para el Distrito Federal y Territorios), y la responsabilidad

penal al respecto trasciende la duración del contrato laboral, puesto que la terminación de este último no releva al obligado de su deber de mantener el secreto.

Se ha sugerido que hagamos una interpretación similar a la expresada en los alcances de la Ley de Registro de Transferencia de Tecnología y del uso y explotación de patentes y marcas. Sin embargo, aun suponiendo que el obstáculo legal podría salvarse recurriendo a una interpretación benigna de la ley invocada, podrían surgir consecuencias de orden práctico indeseables para las empresas adquirentes.

En este orden de ideas, la aceptación, por ejemplo, de una obligación indefinida de mantener el secreto equivaldría a pensar que el convenio de transferencia de tecnología se asemeja a un contrato de arrendamiento, o sea que la tecnología nunca podría convertirse en propiedad del adquirente, toda vez que no se permitiría a éste disponer libremente de ella, y sólo podría poseerla para su explotación. Es indudable que una tal interpretación del contrato es contraria a la real naturaleza de la propiedad que se transfiere mediante la relación jurídica. En realidad, consideramos que, una vez adquirido, el conocimiento técnico pasa a pertenecer a la entidad que ha pagado por él, y que ese conocimiento es parte de su propiedad tecnológica indivisible. Además, sería absurdo, desde el punto de vista lógico, pretender que ese conocimiento ha sido devuelto, toda vez que la parte receptora ya lo tiene adquirido.

Otro obstáculo de orden práctico —que se advierte en la aceptación de obligaciones de mantener el secreto más allá de la vigencia del convenio— es el que, en muchas ocasiones en que se trata de concertar nuevos contratos, hace necesario revelar alguna parte de los procedimientos de fabricación ya adquiridos, lo cual implicaría una transgresión de la obligación de mantener el

secreto. De lo antedicho se infiere que la obligación de mantener como confidenciales los pormenores técnicos podría afectar el desarrollo tecnológico de las empresas nacionales.

Los funcionarios de la Oficina del Registro piensan que la solución podría estar en la formulación de criterios de aplicación flexible frente a lo confidencial de ciertas informaciones. Estos criterios podrían ser:

- a) Rechazar la obligación de mantener el secreto por tiempo indefinido.
- b) Aceptar la obligación de mantener el secreto por un plazo especificado, que sería fijado de conformidad con la clase de conocimientos involucrados en el acuerdo, plazo que en ningún caso excedería los 10 años, contados desde la fecha en que la parte adquirente reciba el conocimiento técnico de que se trate.

No obstante, se considera difícilísimo hacer valer opiniones de este género, pues ello podría significar la posibilidad de que el máximo aceptable fijado por el Registro fuera válido para todos los contratos, lo cual perjudicaría a empresas nacionales. Por lo tanto, llegamos a la conclusión de que este problema deberá ser manejado con criterio casuístico, o sea sin aplicación genérica, con el objeto de procurar beneficiar a las empresas establecidas en el país.

6. La sección XIV dispone que la autoridad de aplicación no aceptará que las partes convengan en someter a tribunales extranjeros el conocimiento de convenios de este tipo para su interpretación o para resolución de controversias.

La del párrafo precedente no es una disposición exclusiva de la ley mexicana, ya que la Ley N° 19.231 de

la República Argentina, del 10 de setiembre de 1971, contiene una prescripción similar en su artículo 3, apartado "i".

Cabe señalar que la aplicación de esta sección trae aparejados problemas de interpretación, a saber:

- a) Si la inclusión de una cláusula donde se conviene someter los diferendos a arbitraje puede aceptarse en convenios regidos por la Ley de Registro mexicana.
- b) Si la Oficina General del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología puede efectuar el análisis de acuerdo arbitral.
- c) Si puede aceptarse para su inscripción en el Registro un acuerdo que no prevea específicamente el sometimiento de diferendos a la jurisdicción de los tribunales de justicia de México.

Con relación al primer interrogante, la cláusula relativa al arbitraje debe ser aceptada, toda vez que México ha notificado la convención sobre reconocimiento y ejecución de fallos arbitrales extranjeros en los términos del decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de junio de 1971.

Independientemente de lo anterior, esta Oficina puede rechazar contratos que contengan el compromiso de someterse a arbitraje cuando estén redactados en términos que violen los preceptos de la convención sobre reconocimiento y ejecución de fallos arbitrales pronunciados en el extranjero, o las normas del Código de Comercio mexicano.

Con respecto a la ausencia de referencia al cuerpo que habrá de dirimir las controversias que surjan por virtud de la interpretación de un acuerdo o de su cumplimiento, y teniendo en cuenta dicha omisión, pueden aplicarse las normas sobre jurisdicción expuestas en el Código de Comercio y en el Código Civil para el Distrito Federal

y los Territorios. Por consiguiente, los acuerdos vigentes redactados en tales condiciones deben ser aceptados para su inscripción en el Registro.

El último párrafo del artículo 7 de la Ley de Registro repite los preceptos de los artículos 13 y 15 del Código Civil para el Distrito Federal y Territorios, en el sentido de que los actos, acuerdos o contratos a que se refiere la Ley de Registro deben regirse por la legislación mexicana.

Este precepto comprende el principio general establecido por el derecho internacional privado, en el sentido de que la legislación que rige el acto es aquella donde se producen los efectos jurídicos del acto.

Luego, si la ayuda técnica ha de ser prestada en nuestro país, es evidente que la transacción debe ser reglamentada con arreglo a nuestras leyes.

IV. Aspectos importantes de la negociación de acuerdos de transferencia de tecnología

Es evidente que la concertación de acuerdos para asistencia técnica, uso o explotación de patentes y marcas de fábrica o provisión de *know-how*, constituye uno de los medios más importantes y de uso más frecuente para adquirir tecnología foránea.

No obstante, la realización de este género de acuerdos es muy compleja y requiere una experiencia en materia de negociaciones internacionales, que muchas veces falta, así como una información de índole técnica y económica que es difícil de obtener.

El primer elemento que ha de evaluar el empresario interesado en adquirir tecnología es la motivación que lo induce a recurrir a ese medio; en otras palabras, el

industrial, como primer paso, debe conocer acabadamente sus propios requerimientos, en modo especial los de carácter técnico, y determinar si le conviene un contrato para el traspaso de tecnología adquirida integralmente ("el paquete completo") o si más le beneficiaría optar por otra fórmula menos amplia consistente en asistencia técnica o en el mero suministro de conocimientos técnicos, si ya cuenta con la experiencia de fabricación necesaria para el uso de los conocimientos que pretende adquirir en el extranjero.

Lo que precede requerirá la realización de estudios de preinversión o de factibilidad, la preparación de un informe detallado sobre el proyecto, la determinación de si es necesario adquirir ingeniería básica o de detalle, y si la empresa, después de puesta en marcha, requerirá ulteriores aportes técnicos o *know-how*, que podrían incluir un programa de entrenamiento para personal local.

Hay factores de carácter general que deben ser investigados por el licenciario antes de concertar ningún acuerdo de traspaso de tecnología.

He aquí esos elementos:

- a) Que se hayan realizado cabalmente los estudios previos, con el fin de determinar la capacidad de la planta en términos de la demanda futura para un período especificado.
- b) Que la índole de la tecnología a adquirir sea adecuada a las necesidades del país: volumen del mercado, disponibilidad de los factores de producción, etcétera.
- c) Que se determine si en el país hay personal técnico calificado para llevar a la práctica el proyecto o si es necesario contratar ese personal en el extranjero.

A. Selección de la tecnología

En cuanto a la selección de la tecnología, el licenciario potencial deberá tomar en cuenta aquellas variables que son prioritarias.

Primero, debe tener presente que, salvo excepciones, la tecnología puede adquirirse en distintas fuentes; lo importante es hallar la más adecuada después de recoger toda la información posible.

En este campo de acción, tanto el Centro de Información Industrial como el Ministerio de Industria y Comercio y la Junta Nacional de Ciencia y Tecnología pueden suministrar a entidades privadas información previa sobre posibles proveedores de tecnologías.

Las principales consideraciones a tener en cuenta al seleccionar una tecnología son:

1. Que la selección de la tecnología sea sobre la base de la materia prima actualmente disponible para el licenciario, o que en definitiva éste pueda contar con ella en el mercado local, con el fin de utilizarla completamente.
2. Determinar la relación de la tecnología con la demanda presente y futura del mercado.
3. Determinar la índole y tipo de tecnología que se necesita.

En cuanto a la primera condición, la determinación es importante porque tiende a reducir el costo de los productos.

Respecto de la segunda, su importancia reside en que ciertas tecnologías provenientes de países industrializados exigen el uso intensivo de bienes de capital que la empresa local podría no obtener en tiempo oportuno; en consecuencia, podría resultar ventajoso adquirir tecnologías que impliquen el uso intensivo de potencial hu-

mano, siempre que esas tecnologías mantengan en un nivel satisfactorio la eficiencia de la producción.

La tecnología de avanzada en algún sector industrial no es necesariamente la más adecuada para México, y por tanto deberá llevarse a cabo una muy minuciosa evaluación de tecnologías de aplicación posible.

B. Selección de poseedores y cedentes potenciales de licencias

Es necesario investigar entre aquellos que cuenten con la tecnología que necesitamos, en busca de poseedores de patentes que estén dispuestos a otorgar licencias, especialmente cuando ya sabemos qué tecnología deseamos.

La búsqueda deberá iniciarse coleccionando folletos relativos a las actividades características del poseedor de tecnología.

Por otra parte, deben realizarse esfuerzos financieros y técnicos para obtener información acerca del otorgador de las licencias. La información debería cubrir el mayor volumen de datos que fuese posible obtener.

El licenciataria debería asegurarse de que el licenciador potencial cuenta con el pleno y libre acceso a la tecnología de que se trate, tanto desde el punto de vista técnico como legal. Debería evitarse negociar a través de intermediarios.

Los siguientes podrían ser algunos de los interrogantes importantes a este respecto:

- a) ¿El *know-how* que se va a adquirir está patentado?
- b) En caso afirmativo, ¿en qué país?
- c) ¿Está patentado en México?
- d) ¿A nombre de quién está registrada la patente?
- e) ¿El licenciador ha otorgado derechos de patente a alguna otra empresa? Y en caso afirmativo, ¿en qué países residen dichas entidades?

- f) ¿Los licenciataria han obtenido licencias exclusivas? Y en caso afirmativo, ¿cuáles países están comprendidos en ellas?

Si el licenciador seleccionado ha concertado otros contratos, conviene inquirir con los demás licenciataria acerca de la eficiencia de los servicios que aquél les presta.

Corresponde destacar que cuando se esté a punto de firmar el documento de transferencia será importante recalcar que el acuerdo de voluntades debe incluir la definición de las partes componentes, la determinación de los productos a fabricar, así como la naturaleza y contenido del *know-how* comprendidos en el contrato, la puntualización en cuanto al alcance y naturaleza de la asistencia técnica, la manera como el conocimiento técnico será transmitido, y el lugar y plazo límite para el traspaso de información.

El acceso del licenciataria a los perfeccionamientos técnicos logrados por el licenciador durante la vigencia del contrato también debe ser materia de acuerdo entre las partes.

Análogamente, los aspectos concernientes a las garantías que puede acordar el licenciador deben quedar asentados en el documento.

Las garantías que generalmente se requieren son:

1. Que la tecnología adquirida sea la apropiada para la fabricación de los productos comprendidos en el convenio.
2. Que la tecnología transferida permita cierto nivel de producción.
3. Que la tecnología transmitida sea completa y abarque todos los objetivos del acuerdo.

También se debe propender a asegurarse el derecho de exclusividad para la fabricación de los productos, así como la autorización para exportarlos a aquellos países que ofrecen un mercado potencial.

Con respecto al carácter confidencial del conocimiento transmitido, deberá procurarse que esa condición tenga vigencia sólo hasta el vencimiento del contrato.

También podría ser interesante incluir una cláusula mediante la cual se faculte al licenciatarario a autorizar el uso de la licencia a empresas subsidiarias o a otras firmas.

Si el contrato incluye derechos de propiedad industrial (patentes, marcas de fábrica o nombres comerciales), será necesario estipular específicamente que, en caso de infracción a derechos de patente de terceros, el licenciador deberá responder por ello.

De no aceptarse este criterio, sería oportuno estipular que el licenciador y el licenciatarario pagarán conjuntamente los gastos de la indemnización del caso.

Es necesario especificar en el contrato la ley que regirá su aplicación. Desde luego, será una ley mexicana.

En los acuerdos se consignarán asimismo las causas de extinción, las posibilidades de inspección por parte del licenciador cuando se establezca una garantía en materia de control de calidad, el entrenamiento o capacitación a impartir al personal local, y finalmente conviene en todos los casos procurar incluir en el contrato la cláusula de licenciatarario más favorecido.

Asimismo importa regular el suministro de componentes e insumos intermedios cuando éstos se traen del exterior, de manera que el licenciatarario tenga derecho a obtener los mismos a los precios prevalecientes en el mercado internacional, pero sin que el licenciatarario esté obligado por una cláusula que le exija comprar exclusivamente al licenciador.

INTRODUCCIÓN

Una de las mayores inquietudes de los países del Grupo Andino, la que los llevó a suscribir la Resolución 24, es disminuir la dependencia de fuentes extranjeras de capital y tecnología. Les preocupa que corporaciones multinacionales extranjeras traben la economía local hasta el extremo de llegar a ser dominantes, y que esos países dependan inexorablemente de ellas para el desarrollo económico de la región.

Este capítulo trata de la Resolución 24 y de cómo enfoca el Grupo Andino el traspaso y explotación de tecnologías. Analiza asimismo los requisitos legislativos peruanos en este campo. Hay dos artículos: uno de Ricardo Borzutsky sobre la Resolución 24 y el otro de la Cámara de Comercio Norteamericana de Lima acerca de los requisitos en Perú.

**LA RESOLUCIÓN 24 DEL ACUERDO
DE CARTAGENA: ANÁLISIS DEL ENFOQUE
ANDINO DE LAS TRANSFERENCIAS
DE TECNOLOGÍA**

Por RICARDO BORZUTSKY

La transferencia de tecnología y las inversiones extranjeras en el Pacto Andino se rigen por el Régimen Estándar para el Tratamiento del Capital Extranjero y para el Tratamiento de Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, configurado en la Resolución 24 y sus enmiendas por las Resoluciones 37 y 37 a de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

El Régimen Estándar para el Tratamiento del Capital Extranjero y para el Tratamiento de Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, que también se conoce como Resolución (o Decisión) 24, o como Código Andino para Inversiones Extranjeras (CAIE), fue aprobado por la Comisión del Acuerdo de Cartagena en diciembre de 1970 y entró en vigor el 31 de julio de 1971. El CAIE es una de las varias políticas conjuntas empleadas por el Pacto Andino con el objeto de propender a la integración económica.

El objetivo del CAIE es promover un desarrollo integrado, evitando en la región costosas competencias para atraer inversiones a cierto número de países miembros mediante el otorgamiento de ventajas impositivas y arancelarias. La política ha sido inspirada por un principio distinto del criterio tradicional, como era el de atraer capitales concediéndoles grandes ventajas y privilegios. En el caso del CAIE, el incentivo para atraer capital del exterior es, en cambio, el mercado potencial integrado. El Código declara que "uno de los objetivos fundamen-

tales del régimen común deberá ser el fortalecimiento de las empresas nacionales, con el fin de habilitarlas para participar activamente en el mercado subregional". Desde otra óptica, este último objetivo puede apreciarse en la segunda de las cuatro finalidades principales del Código:

1. Excluir inversiones extranjeras de sectores claves de la economía del mercado de la región.
2. Reducir la participación extranjera en empresas locales a una posición minoritaria.
3. Reducir la dependencia de tecnologías extranjeras, al tiempo que se estimula el desarrollo de la tecnología local.
4. Evitar entre los países miembros la competencia en cuanto a ofrecer incentivos a inversores extranjeros.

El Código Andino ha dado origen a la creación de una oficina subregional de la propiedad industrial, que habrá de actuar de nexo para la recolección de información y ofrecerá a las dependencias nacionales asesoramiento sobre toda cuestión vinculada con la aplicación de reglamentaciones comunes sobre propiedad industrial.

Todo contrato que involucre la importación de tecnología, patentes y marcas deberá ser aprobado por el organismo competente del país miembro respectivo.

Ningún contrato concerniente a la transferencia de tecnologías o patentes extranjeras será autorizado si contiene:

1. Cláusulas que obliguen al licenciataria a adquirir bienes de capital específicos, insumos intermedios, materias primas, otras tecnologías o emplear per-

sonal específico, salvo cuando el precio sea competitivo.

2. Cláusulas que permitan al licenciador fijar el precio de los productos manufacturados bajo licencia.
3. Cláusulas que impongan restricciones al volumen y naturaleza de la producción.
4. Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías competitivas.
5. Cláusulas que establezcan el derecho de opción total o parcial en favor del proveedor de la tecnología.
6. Cláusulas que obliguen a ceder al licenciador los perfeccionamientos logrados en la tecnología o los inventos resultantes de su uso.
7. Cláusulas que requieran pagos de regalías por patentes no explotadas por el licenciario.

Se encuentran prescripciones similares para la importación de licencias de marcas de fábrica y comercio.

Las contribuciones tecnológicas intangibles no pueden computarse como contribución de capital, o sea que esos aportes no pueden ir a la cuenta de capital. Pero tendrán derecho a devengar regalías una vez obtenida la debida autorización del organismo nacional competente. No se permite a una empresa afiliada local pero de propiedad extranjera efectuar pagos, cualquiera que sea su forma, a la compañía matriz o a otra filial de ésta, en concepto de ayuda técnica intangible, y no se autoriza a deducir del monto imponible los gastos originados por este concepto.

El Comité del Acuerdo de Cartagena "promoverá y protegerá la producción de tecnologías regionales, así como la adaptación y asimilación de tecnologías existentes". Se cumplirá este programa otorgando beneficios tributa-

rios y otros de índole especial para alentar la producción y uso de nuevas tecnologías. Finalmente, dicho comité está facultado para determinar los procesos de producción de los productos o grupos de productos respecto de los cuales no puedan otorgarse privilegios de patente.

Hay otras condiciones de la Resolución 24 que si bien no se relacionan directamente con acuerdos sobre tecnología, pesan en las relaciones entre licenciarios y licenciadores. Son condiciones que se refieren a controles de propiedad, financieros y de gestión.

Controles de propiedad

Estos controles deben analizarse bajo diferentes aspectos: a) sectores de la economía reservados; b) límites a las inversiones extranjeras, y c) procedimientos de desposeimiento del control mayoritario de la empresa.

A. Sectores de la economía reservados

En el sector de productos básicos (actividades primarias de exploración y explotación de minerales de toda clase; hidrocarburos líquidos y gaseosos; gasoductos; oleoductos y explotación forestal) se dará autorización a las empresas extranjeras para operar bajo el régimen de concesiones, siempre que la duración del contrato no exceda el término de 20 años.

El código vigente excluye toda nueva inversión foránea en los siguientes sectores:

1. el comercio mayorista y minorista local;
2. la industria de comunicaciones;

3. servicios públicos, inclusive transporte;
4. compañías de seguros, bancos y otras instituciones financieras;
5. manufactura de los productos reservados para Bolivia y Ecuador.

B. Límites a las inversiones extranjeras

El monto de la inversión extranjera puede variar entre una subsidiaria en propiedad absoluta (100 %) o empresa de capital mixto con mayoría de capital extranjero (siempre que la inversión no sea en un sector donde ese tipo de empresa esté prohibido o que la empresa renuncie al programa de franquicias arancelarias del Acuerdo de Cartagena) y una empresa de capital mixto con minoría de aporte extranjero, donde, como mínimo, el 51 % de la propiedad esté en manos de inversores nacionales, sean éstos del sector privado o estatal.

Las ganancias reinvertidas se consideran como nuevas inversiones y requieren la aprobación de las autoridades para efectuarlas, con excepción del 5 % del capital de la empresa, ganancias que pueden ser reinvertidas cada año sin el requisito de la aprobación previa.

C. Desposeimiento del control

Las áreas donde la transferencia del control de la empresa es obligatoria, debiendo las compañías extranjeras reducir su parte de capital accionario y participación en la gestión a menos del 20 % dentro de los tres años de la entrada en vigor del Acuerdo (31 de julio de 1971), están circunscritas a:

1. el comercio local mayorista y minorista;
2. la industria de comunicaciones, y
3. el transporte en el territorio nacional.

La Resolución 24 estipula que para que la inversión extranjera existente goce de las ventajas del programa de exención arancelaria deberá despojarse de su capital accionario de manera gradual y progresiva hasta convertirse en "sociedad mixta" dentro de un plazo de 15 años (20 en el caso de Bolivia y Ecuador), de manera que la empresa extranjera no posea más del 49 % del capital. Lo mismo cabe decir de toda nueva inversión extranjera, con la diferencia de que en ese caso el control local será obligatorio. Hay asimismo una diferencia en el plazo para la transferencia del control. Para inversiones extranjeras ya existentes, la participación nacional no debe ser inferior al 15 % al cabo de tres años desde la entrada en vigor de la disposición y al 45 % al cumplirse dos tercios del tiempo convenido para la transformación. Para nuevas inversiones, la participación de inversiones nacionales deberá ser del 15 % (10 % para Bolivia y Ecuador) a la fecha de "inicio de la producción", no menos del 30 % (10 % para Bolivia y Ecuador) al cumplirse un tercio del período convenido, y no menos del 45 % (35 % para Bolivia y Ecuador) al cumplirse los dos tercios del mismo período.

Control financiero

- a) Repatriación de utilidades: las remesas anuales de utilidades no podrán ser mayores del 14 % de la inversión extranjera directa.
- b) Repatriación de capital: tras la venta de acciones o de derechos de participación, los inversores extranjeros podrán reexportar su capital (la inversión foránea más lo reinvertido, deducidas las pérdidas netas), más las ganancias de capital después del pago de impuestos.

- c) Préstamos: las empresas de capital extranjero tienen limitado el acceso en fuentes de capital local a créditos de corto plazo solamente. Los préstamos que otorguen la compañía matriz u otras fuentes extranjeras requieren aprobación previa, y también la tasa de interés permitida será fijada por las autoridades locales; normalmente, no más del 3 % del costo del dinero en el país de la compañía matriz.
- d) Precios de transferencia: para resguardarse contra el traslado de utilidades de una empresa afiliada a otra, el Código prescribe que haya mayoría local de la propiedad, la prohibición de la compra forzosa por los licenciatarios y, en el artículo 6º, preceptúa el control estatal sobre los precios en las transacciones entre empresas.

Control de gestión

El control de gestión deberá ser proporcional al capital accionario.

Autoridades de aplicación de las leyes

Como toda inversión extranjera y todos los contratos de importación de tecnología y todas las licencias para la explotación de marcas de fábrica y patentes de origen extranjero deben ser autorizados y registrados, cada país miembro del Acuerdo de Cartagena cuenta con una organización encargada de dichas funciones.

Objetivos de los gobiernos del Pacto Andino

Los objetivos de los gobiernos del Pacto Andino al adoptar la Resolución 24, principalmente en cuanto a las cuestiones claves de control analizadas en secciones anteriores, pueden clasificarse en cuatro amplios grupos. La Resolución 24 configura claramente una política nacional no basada solamente en consideraciones de eficiencia. En efecto, incluye "metas nacionales de *eficiencia* (el uso de recursos nacionales para lograr el crecimiento económico); *equidad* (participación aceptable en los beneficios del programa económico nacional e internacional); *participación* (un papel a desempeñar por cada país en cuanto a decidir la estructura del sistema mundial y su lugar dentro del mismo), y *autonomía* (independencia suficiente para permitir una diversidad deseable)".*

Dentro de los mismos lineamientos, los gobiernos del Pacto Andino, a través de la Resolución 24, confirmaron la tendencia ya observada de una creciente intervención estatal en los asuntos de las empresas multinacionales en los países donde éstas actúan. "Esa intervención implica una creciente preservación de los mercados nacionales y del potencial económico nacional, con respecto al resto del mundo, para alcanzar objetivos de desarrollo nacional o subregional, con preferencia a dejarlos librados a las políticas y objetivos globales de empresas transnacionales. Además, con el fin de aminorar los riesgos políticos y económicos, los estados latinoamericanos declaran formalmente (como integrantes del Pacto Andino) que colaboran para cumplir sus objetivos nacio-

* Constantine V. Vaitsos: "The Changing Policies of Latin American Governments toward Economic Development and Direct Foreign Investments", Junta del Acuerdo de Cartagena, marzo de 1973, página 10.

nales y subregionales con respecto a la obtención y el tratamiento de la afluencia de factores externos."**

Cabe señalar que los cuatro objetivos principales de la Resolución 24 —a) excluir la inversión extranjera de sectores claves de la economía del mercado regional; b) reducir la participación extranjera en empresas locales a una posición minoritaria; c) reducir la dependencia de tecnologías locales, y d) evitar entre los miembros del Pacto la competencia basada en el ofrecimiento de incentivos a inversores extranjeros— conservan una estricta coherencia con las anteriores consideraciones.

PERÚ: LEGISLACIÓN DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA Y SU ANÁLISIS

Por la CAMARA DE COMERCIO NORTEAMERICANA DEL PERÚ

Prólogo

Este trabajo puede subdividirse en dos partes fundamentales:

- A. La Propiedad industrial en la legislación peruana y
- B. La transferencia de tecnología.

Incluye asimismo un anexo relacionado con las perspectivas en el campo administrativo.

La primera sección trata, en términos generales, de la estructura legal de la propiedad industrial en Perú y de los cambios introducidos por la misma —actividades por

** *Ibíd.*, pág. 38.

la legislación del Pacto Andino— en los contratos que regulan el registro de la propiedad.

La segunda sección es un estudio del Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, más un análisis de su efecto en los contratos de traspaso de tecnología.

En esta segunda sección se responde a interrogantes relativos a los criterios empleados para la determinación de los montos de regalías a pagar y condiciones y términos a incluir en los contratos de transferencia:

Abreviaturas:

- L.G.I.: Ley General de Industrias N° 18.350.
- R.L.G.I.: Reglamento de la Ley General de Industrias D.C. N° 001-71-IC.
- O.N.C.: Organismo Nacional Competente.
- O.P.R.I.: Oficina de Propiedad y Registro Industrial.
- Régimen: Régimen Común de Tratamiento al Capital Extranjero y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías (Decisión N° 24 del Acuerdo de Cartagena).

A. La propiedad industrial en la legislación peruana

En Perú, el Estado garantiza y protege los diversos elementos constitutivos de la propiedad industrial, en tanto y en cuanto contribuyan al desarrollo nacional de una manera permanente y autárquica y conserven un sano carácter social.

A este respecto, es útil destacar que con arreglo al artículo 20 de la ley 18.350, mejor conocida como Ley General de Industria, el desarrollo "de manera permanente y autárquica" se refiere a industrias de alta prio-

ridad e involucra la total movilización de recursos nacionales.

Cabe señalar que la ley 18.350 califica como de Primera Prioridad a aquellas industrias básicas que producen insumos y bienes de capital, así como a las que generan tecnología.

Con estos antecedentes podríamos suponer que el Estado garantiza sólo aquellos elementos de la Propiedad Industrial que atañen a Industrias de Primera Prioridad; corresponde destacar, sin embargo, que en la práctica esta protección es extensible a la Propiedad Industrial en general, figure o no en la nómina de prioridades. El concepto de "sano carácter social" carece, por el momento, de mayor importancia.

Prosiguiendo el análisis que aquí se desarrolla, señalaremos que los elementos de la Propiedad Industrial en Perú son:

1. patente de invención,
2. diseños industriales,
3. procesos tecnológicos,
4. marcas de fábrica y comercio,
5. razón social y denominación comercial.

Según el régimen de la Ley General de Industrias, el dueño de un bien que constituye Propiedad Industrial podrá, previa autorización, ponerlo a disposición de terceros sobre una base de licencia de uso o traspasarlo a terceros mediante contrato.

Es precisamente este artículo el que abre el camino a la transferencia de tecnología, mediante contratos de licencia de uso de elementos constitutivos de la Propiedad Industrial, debidamente inscritos en la Oficina de Propiedad y Registro Industrial.

No obstante, es necesario destacar que buena parte de las transferencias de tecnología se lleva a cabo por

contrato directo entre los proveedores extranjeros y los empresarios locales, en lo referente a asistencia técnica, servicios técnicos, *know-how*, etcétera. Es evidente que estos puntos no constituyen elementos de Propiedad Industrial y, por lo tanto, no se registran o inscriben en lugar alguno.

La autorización previa a que hacen referencia los artículos 51 y 52 del R.L.G.I. ha sido modificada por los Decretos-Leyes Nos. 18.900 y 18.999 (que incorporan y adaptan el punto de vista peruano sobre la Resolución 24 del Acuerdo de Cartagena, referido al tratamiento de capital y marcas extranjeros, patentes, licencias y regalías).

Por imperio de dichos decretos-leyes, la autorización que antes era privativa de la Dirección General de Industrias o de una Resolución Suprema emitida por los Ministerios de Economía y Finanzas e Industria y Turismo (cuando contenían cláusulas relativas al pago de regalías al extranjero), está hoy bajo la jurisdicción del ONC, que en este caso es la Oficina de Propiedad y Registro Industrial (OPRI), cuando interviene en contratos de licencia de uso que comprenden tecnología importada y la explotación de marcas y patentes.

El artículo 55 del Reglamento de la Ley General de Industrias (R.L.G.I.) establece que toda acción que modifique los derechos relativos a la Propiedad Industrial, como fusiones, cambios de nombre, transferencias y otros actos al mismo efecto, tendrán que ser registrados y aprobados por la OPRI una vez que la parte interesada haya presentado la documentación necesaria.

Esta disposición ha sido modificada por el Decreto-Ley 18.900, que se refiere a las transferencias de elementos en la Propiedad Industrial, ya que en este caso es el ONC el encargado de aprobar esos traspasos. Resulta útil explicar la doble función de la Oficina de Propiedad y Registro Industrial. Por un lado, y de acuerdo con la Ley

General de Industria (LGI), tiene a su cargo una función de control de los elementos de la Propiedad Industrial, y por el otro, al igual que el ONC, tiene a su cargo la aprobación de contratos de licencia de uso para la importación de tecnología y para la explotación de marcas de fábrica y comercio, diseños industriales, etcétera.

Continuando nuestro análisis de la legislación de la propiedad industrial en Perú, nos referiremos brevemente al rubro Patentes.

Todo inventor, sea persona física o jurídica, o quienquiera que descubriese o mejorase la aplicación y utilidad práctica de un bien, podrá obtener una patente de invención.

Los solicitantes de patentes de invención deben convenir en iniciar la explotación de la invención *en un plazo no mayor de dos años*, a partir de la fecha de otorgamiento de los derechos de patente. Estarán asimismo obligados a informar la *fecha de iniciación de la explotación* del invento y asentarla en el Registro Nacional de Inventiones Explotadas.

No son patentables: el descubrimiento de elementos existentes en la naturaleza, los principios básicos de teorías científicas, los inventos conocidos o usados por otras personas en el país, o descritos por terceros en publicaciones nacionales o extranjeras anteriores a la fecha de la solicitud, las combinaciones comerciales y los sistemas comerciales, financieros y contables, los simples planes publicitarios sin transgresión de los derechos del autor a los cuales se refiere la correspondiente ley, y los *inventos extranjeros después de dos años de la fecha de presentación de la solicitud certificada de patente en el primer país en que fuera solicitada*.

Las patentes gozan de un plazo de exclusividad en el país no mayor de diez años a partir de la fecha de otorgamiento del derecho.

El poseedor de una patente está obligado a vender su producto, mientras este producto sea comercialmente explotable, a quienquiera que lo pida para uso industrial. La negativa a vender o el fijar precios considerados injustamente altos será causa de cancelación de la patente.

El artículo 74 del RLG I expresa que toda persona natural o jurídica podrá obtener, a través de la Oficina de Propiedad y Registro Industrial, licencia para explotar una patente de invención, cuando la explotación de la invención patentada en el país se encuentre impedida por el hecho de que el dueño de la misma está importando el producto patentado, y también en aquellos casos en que por razones de intereses la explotación del invento patentado no satisface la demanda del producto. Esta licencia obliga a ceder sus derechos al anterior poseedor.

Quienquiera que haya obtenido una patente de explotación obligatoria deberá comenzar a trabajar con ella dentro de un plazo de seis meses desde la fecha de la concesión.

Diseños industriales

Toda forma, configuración, ornamentación o dibujo aplicable a un artículo industrial, mientras sea privado y suficientemente distintivo, se reconocerá en favor de la persona física o jurídica que lo reclame.

El registro confiere el derecho de uso exclusivo por un período de cinco años, a partir de la fecha de la concesión. No se admiten prórrogas.

Procesos tecnológicos

Todo el *know-how* tecnológico integrado a través de procesos de producción y manufactura en general, y el *know-how* relativo al uso y aplicación de técnicas indus-

triales originadas en el mismo *know-how*, en experiencia o en *know-how* intelectual, son protegibles como Propiedad Industrial cuando constituyen secretos pertenecientes al autor o a la empresa.

La habilidad manual o actividad personal de cualesquiera trabajadores no está protegida como Propiedad Industrial.

La protección que el Estado proporciona tiene por objeto evitar el uso ilegal y la divulgación, comunicación u otra utilización ilegal de la patente, siempre que se hayan tomado las medidas necesarias para preservar el secreto o que el compromiso de preservarlo esté vigente en el momento en que se solicita amparo.

El artículo 89 del RLGÍ confiere a cualquier persona natural o jurídica que haya generado, transferido o adquirido procesos tecnológicos el derecho de usarlos, divulgarlos o comunicarlos libremente, aun en los casos en que el proveedor o el receptor los haya mantenido en secreto, en virtud de lo cual no permite a ninguna de las partes reclamar su derecho contra la otra, a menos que hubiere entre ellas un pacto en contrario.

Este es un punto sumamente importante porque legisla sobre lo que ha llegado a conocerse internacionalmente como *know-how*; en otras palabras, el conocimiento o la experiencia de una persona, o varias, acerca de la manera de ejecutar algo.

Al principio, el procedimiento propuesto por la autoridad administrativa establecía que el poseedor de *know-how* debía depositarlo, en sobre cerrado, en la Oficina de Propiedad y Registro Industrial, donde se lo tendría en custodia y sin abrirlo, hasta el momento en que se iniciase alguna acción legal.

En la práctica, sin embargo, el procedimiento ha fracasado; en realidad, en el momento actual, ya no se registran procesos tecnológicos.

Básicamente, el *know-how* se traspasa por contrato directo entre el proveedor y el que lo recibe, y ellos llegan a acuerdos para proteger el secreto.

El artículo 91 del RLGÍ contiene un principio novedoso con relación a las marcas. Expresa, en efecto, que las personas, naturales o jurídicas, que emprendan una actividad industrial deben requerir la inscripción en el Registro de las marcas que se proponen emplear.

Debe recordarse que no hablamos de empresarios, sino de personas naturales o jurídicas que ejercen una actividad industrial.

De esta manera, han quedado eliminados los nombres comerciales y los nombres de servicios que se venían usando, especialmente por las grandes tiendas, para distinguir los productos que éstas vendían pero que no fabricaban.

Nombres comerciales

Toda persona natural o jurídica que emprenda una actividad económica puede registrar el nombre comercial o razón social que usará para distinguir esa actividad de los nombres similares que pretendan actuar en el mismo rubro.

A este efecto se identifican los términos: nombres comerciales, denominaciones comerciales, razones sociales u otras denominaciones.

B. La transferencia de tecnología y el Pacto Andino

Con el fin de colocar al traspaso de tecnología en Perú dentro del marco que propone el Pacto Andino, corresponde que nos volvamos a referir al Decreto-Ley 18.900, el cual, según habíamos dicho, incorpora la Resolución 24 del Acuerdo de Cartagena, mejor conocida como "Régi-

men Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías", y el Decreto-Ley 18.999, que hace posible la aplicación del Decreto-Ley 18.900 en el marco institucional del Perú.

Podemos empezar diciendo que el Régimen, en su artículo 6, apartado f, expresa que es el ONC (o sea, en este caso particular, el OPRI) el que debe autorizar los contratos para licencia de uso de tecnología importada y para la explotación de marcas y patentes.

Esta disposición se complementa con el artículo 18 del mismo Régimen, donde se expresa que para la aprobación de todo contrato de importación de tecnología y patentes y marcas, el ONC deberá evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante una estimación de las ganancias probables, del precio de los bienes en los que se incorporará la tecnología o de otros métodos específicos de cuantificación de los efectos de la tecnología importada.

Es precisamente en este aspecto donde las preguntas formuladas por varias personas e instituciones adquieren relevancia, debido al hecho de que la fijación del monto de las regalías a pagar por el licenciatario al licenciador, la duración del contrato y las condiciones generales de éste, se advierten ligadas a los diversos aspectos enunciados en dicho artículo 8.

Al respecto podemos afirmar:

Los contratos firmados después del 1º de julio de 1971 entre los proveedores extranjeros y los licenciarios nacionales no tendrán validez mientras no estén aprobados por el ONC; por lo tanto, el canon fijado en estos contratos para las regalías así como los plazos y condiciones no serán definitivos mientras el ONC no haya aprobado el contrato.

Según se manifiesta en el artículo 18 del Decreto-Ley 18.900, el ONC evaluará tales contratos: para ello toma-

rá en cuenta la contribución efectiva de la tecnología importada.

La ley no establece los criterios exactos para determinar cómo deben fijarse tales contribuciones, pero el criterio que sigue actualmente el ONC consiste en considerar la admisión de regalías más elevadas para la tecnología dirigida hacia industrias prioritarias, dentro de una escala de preferencias relacionada con tales industrias.

Podemos afirmar, pues, que una tecnología particular destinada a desarrollar una industria de máxima prioridad devengaría normalmente tasas de regalías más altas que una destinada a una industria de tercera prioridad, y esta última devengaría a su vez una regalía mayor que cuando fuera aplicada a una industria no prioritaria.

Mas no es éste el único criterio, y por ahora no podemos afirmar que exista una escala que indique montos o porcentajes fijos de regalías.

Nadie, a esta altura, estaría en situación de afirmar con precisión que una tecnología para la conserva de carne en envases o *containers* herméticos (Segunda Prioridad), por ejemplo, podría aspirar a una regalía del 7% del monto neto de lo facturado, y que otra tecnología, destinada a la producción de extractos y concentrados para condimentos (Tercera Prioridad), recibiría como regalía el 5% del facturado neto.

El criterio en materia de prioridades industriales es un concepto general que aplican discrecionalmente los técnicos que evalúan la tecnología, quienes computan también otros criterios de real importancia.

Entre éstos, podemos incluir una estimación de los beneficios de la empresa.

A este respecto se considera que una tecnología que produce un amplio movimiento económico de la empresa adquirente debería devengar una regalía más alta que la que produjera una variación insignificante en su pro-

ducción global, y que por tanto no le generaría ganancias considerables ni produciría un gran progreso en el país.

Conviene aclarar que, en este caso, el ONC requiere para la aprobación del contrato que la parte solicitante presente un cuadro proyectivo de su futura producción basada en la tecnología importada y del correspondiente pago de regalías.

En otras palabras, el solicitante deberá indicar cuánto espera vender o producir su empresa sobre la base de la tecnología importada y cuál sería el monto de las regalías a pagar con arreglo a las estipulaciones del contrato concertado con el titular de la tecnología.

Otro criterio para determinar el porcentaje de regalía es el precio de los bienes incorporados en la tecnología.

En este sentido, cabe destacar que para esta fijación de porcentaje se computa el precio de los bienes incorporados en la tecnología importada —como por ejemplo, en el caso en que se requieren insumos o materia prima a emplear en el producto— y el precio con el cual el producto habrá de ir al mercado. Desde luego que el uso de material importado encarecería el producto. La intención aquí es que, en cuanto sea posible, estos bienes lleguen con precios competitivos a grandes masas de consumidores o que sean exportables en condiciones ventajosas.

El mismo artículo dispone que la evaluación incluirá otros métodos específicos para estimar el efecto de la tecnología importada.

Actualmente se toman en cuenta, entre otros factores, los porcentajes del aporte local, la sustitución de importaciones, el volumen de mano de obra local, y la apertura de nuevos mercados nacionales y extranjeros.

Corresponde señalar, asimismo, que también se consideran de manera muy especial el valor de tecnologías si-

milares en el país o en el extranjero y las dedicadas al mismo tipo de producción.

En cuanto a la duración de los contratos de transferencia de tecnología, debe destacarse que, a la fecha, todos los vigentes están virtualmente aprobados hasta el 31 de diciembre de 1975.

La resolución del párrafo precedente está de acuerdo con la política interna del ONC y con las proyecciones de la Junta del Acuerdo de Cartagena, toda vez que se supone que para el 31 de diciembre de 1975 se dispondrá de un cuadro de información completo acerca de las tasas de regalía que se están pagando en cada uno de los países del Grupo Andino y en el resto del mundo, con relación a los tipos de tecnología que mayor gravitación ejercen en el mercado.

Esta aprobación con vencimiento al 31 de diciembre de 1975 no es definitiva ni impostergable, pues a partir de esa fecha el ONC iniciará una revisión de todos los contratos aprobados, a fin de establecer un acuerdo con la información de que se disponga a esa fecha, porcentajes de regalía, condiciones de venta, plazo de vigencia de los contratos, etcétera.

Es importante señalar que el Régimen establece que no será amortizado el contrato para la transferencia de tecnología o para licencia de patentes en el que se estipulen condiciones como las siguientes:

- a) Cláusulas en las cuales el suministro de tecnología trae aparejada la obligación, para el país o la empresa que la recibe, de adquirir de una fuente determinada, bienes de capital, productos intermedios, materias primas y otras tecnologías, o utilizar con carácter permanente personal designado por la empresa que provee la tecnología. En casos de excepción, el país importador podrá aceptar cláusulas

para la adquisición de bienes de capital, productos intermedios o materia prima, mientras su precio concuerde con los vigentes en los mercados internacionales. Serán casos de excepción aquellos donde la tecnología a aplicar sea en bienes todavía no estandarizados y cuya producción mundial se efectúa exclusivamente por la empresa que vende la tecnología.

Por ejemplo, supongamos que las piezas y partes de las máquinas ABX son fabricadas únicamente por la compañía ABX o por sus afiliadas; en este caso, ¿a qué otro productor podríamos acudir para adquirir componentes para dichas máquinas?

Siempre en el mismo caso, se requiere que los precios de venta de estos componentes sean iguales a los que en condiciones similares cobra la empresa ABXG en otras áreas del mundo.

Esta confirmación de los precios internacionales de la empresa tiene por objeto evitar la sobrefacturación y la sobrevaluación de tales productos.

- b) Cláusulas por imperio de las cuales la empresa que vende la tecnología reserva para sí el derecho de fijar los precios de venta y reventa de los productos fabricados sobre la base de esa tecnología.

Se considera que el mercado no debe ser influido por razones ajenas a la oferta y la demanda.

- c) Cláusulas que contengan restricciones al valor y la estructura de la producción. Se admite fijar mínimos de producción, pero no máximos.
- d) Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías competidoras.
- e) Cláusulas que establezcan una opción de compra total o parcial en favor del proveedor de la tecnología.

Esta prohibición procura desalentar a empresas

que reciben una tecnología para el uso de mano de obra barata exclusivamente.

- f) Cláusulas que obliguen al adquirente de la tecnología a transferir al licenciador todos los inventos o perfeccionamientos obtenidos a través del uso de esa tecnología. Esta prohibición podrá dejarse de lado si la transferencia de los perfeccionamientos logrados se efectúa sobre una base de *quid pro quo*. En otros términos, así como el licenciario se obliga a transferir las mejoras logradas, el licenciador se obliga a traspasar, en condiciones similares, las mejoras que él pueda introducir en su propia tecnología. Caso contrario, los pagos por la transferencia de los perfeccionamientos obtenidos por el licenciador serán objeto de evaluación.

- g) Pagar regalías a titulares de patentes no utilizadas.
- h) Otras cláusulas que surtan efectos similares.

Una cláusula que el ONC considera de efecto similar es la que fija derechos mínimos de regalía y porcentajes mínimos obligatorios de gastos a incurrir por la empresa licenciataria, en concepto de publicidad, etcétera.

El artículo 25 del Régimen también contiene esas cláusulas, pero sólo las que se refieren específicamente a marcas. Respecto de marcas y patentes, y en todos los casos que impliquen traspaso de tecnología, "salvo en casos excepcionales, debidamente aprobados por el ONC del país adquirente", el artículo 25 estipula que no se admitirán cláusulas que prohíban o limiten, cualquiera que sea la modalidad, la exportación de los productos que fuesen manufacturados sobre la base de la respectiva tecnología.

El precedente es uno de los puntos más controvertidos del Régimen, puesto que la empresa que aporta la tecnología, otorga generalmente licencias para el uso de pa-

tentes en diversas partes del mundo, con la condición de que los productos manufacturados con empleo de la tecnología licenciada no sean exportados a las áreas de la empresa originaria, de manera que para todo fin práctico la empresa multinacional fija mercados exclusivos para la venta de esos productos.

En estos casos se pone a las empresas trasnacionales en la difícil situación de tener que transgredir otros compromisos para mantener vigentes sus contratos con la empresa peruana o andina.

Este problema sigue pendiente de solución. Mientras tanto, y basadas en la experiencia, las empresas prefieren soslayar este punto en los contratos, dejando las respectivas prohibiciones para acuerdos extra contractuales.

El artículo 21 del Régimen es igualmente interesante. Expresa que: "Las contribuciones tecnológicas intangibles devengarán regalías, tras la debida autorización del organismo nacional competente (ONC), pero no se computarán ni tratarán como aportes de capital. Cuando estos aportes son suministrados a una empresa por su sede matriz o alguna otra filial de la casa matriz, los pagos de regalías no serán autorizados, como tampoco se autorizarán deducciones impositivas por este concepto".

Si bien la ley no lo estipula específicamente, es menester señalar que para todo fin práctico —patentes, marcas, diseños industriales, *know-how*, asistencia técnica, servicios técnicos, etcétera— se consideran los aportes tecnológicos intangibles. Es aporte tecnológico tangible el constituido por la tecnología que se incorpora en los insumos, materias primas y sobre todo en los productos intermedios.

Supongamos, pues, que una casa matriz suministra a su subsidiaria en Perú ayuda técnica consistente en ma-

nuales, dibujos y procesos de fabricación. La casa matriz no podrá cobrar regalías en concepto de ayuda técnica; pero si a la vez envía bienes de capital, insumos intermedios y materias primas, tendrá derecho a cobrar la regalía correspondiente. Se entiende que la tecnología tangible es la que se incorpora en la maquinaria, en los insumos intermedios y en las materias primas.

Difiere de lo anterior el caso de empresas sin vinculaciones con ninguna casa matriz, subsidiaria, sucursal o afiliada. Estas tienen el derecho de cobrar por los aportes tecnológicos, tanto tangibles como intangibles.

Finalmente, pasamos a considerar el artículo 51 del Régimen, que establece: "No se admitirán, en ningún instrumento que trate de inversiones o de transferencias de tecnología, cláusulas que sustraigan posibles conflictos o controversias de la jurisdicción y competencia del país que recibe el aporte o que permitan la subrogación por los Estados de los derechos y acciones de sus inversores nacionales".

Esto significa que en tales conflictos será de aplicación la legislación del país que recibe la inversión o la tecnología, y sus tribunales administrarán la justicia.

Según el criterio peruano, el procedimiento responderá, aun en casos de arbitraje, al régimen vigente en la actualidad en el Código Civil del Perú.

Finalmente, conviene señalar que las regalías son gravadas en aproximadamente el 50 % de su valor en el momento de su remesa al exterior, de conformidad con D.S. N° 287-68-HC y D.L. 17.580.

Corresponde agregar que no se pretende que el Régimen sea inflexible; antes al contrario, el ONC estudia cada caso por separado e intenta resolver los problemas que se le presentan de acuerdo con las condiciones expresadas en los contratos mismos.

Es preciso tener presente que la ley, en virtud de su

reciente aplicación, no puede ser perfecta en todos sus mecanismos de ejecución legal y técnica. Hay puntos falibles, pero éstos normalmente se corrigen cuando las partes interesadas los señalan.

Anexo

Es posible que, en el futuro, el ONC (Organismo Nacional Competente), que evalúa y aprueba los contratos de traspaso de tecnología y que también entiende en el control de la Propiedad Industrial en Perú (que actualmente es la Oficina de Propiedad y Registro Industrial), sea reestructurado de manera tal que los asuntos relacionados con contratos de patentes y transferencias de tecnología no registrados pasen a la jurisdicción del Instituto Nacional de Normas Técnicas (ITINTEC) y que los asuntos relacionados con marcas pasen a la jurisdicción del Ministerio de Comercio, de reciente creación en Perú.

A estar a cierta información, existe la posibilidad de que vuelvan a restablecerse en Perú los nombres comerciales y de servicios.

Esta redistribución de responsabilidades eliminaría, en Perú, la Oficina de Propiedad y Registro Industrial, pero hasta ahora todo sigue en el terreno de las conjeturas.

En realidad, el Régimen no sufriría alteración alguna; lo único que cambiaría sería la oficina encargada de los respectivos trámites administrativos.

BRASIL

INTRODUCCIÓN

El Consejo de las Américas y el Fondo para la Educación Gerencial Multinacional (Fund for Multinational Management Education) patrocinaron una serie de reuniones sobre los requerimientos dentro de Brasil de nuevas tecnologías, y el enfoque de fuentes extranjeras por parte del gobierno de Geisel. La legislación brasileña en este terreno es relativamente reciente, ya que fue sancionada en 1971. Incorpora muchos de los requisitos y restricciones de la legislación mexicana y del Grupo Andino.

Además, el código de Propiedad Industrial del Brasil ha sido redactado con vistas a la obtención de los objetivos siguientes:

- 1) reducir el tiempo requerido para tramitar patentes y marcas;
- 2) establecer un servicio de información que trabaje en contacto con las empresas, para seleccionar y obtener los mejores precios por tecnologías necesarias para su desarrollo;
- 3) proporcionar al empresario una adecuada protección de la propiedad industrial.

El primer artículo de esta sección pertenece a Ricardo Borzutsky. El autor analiza aspectos específicos del código de propiedad industrial. El segundo artículo es una exposición de David Carneiro sobre los antecedentes y el enfoque del gobierno del Brasil en materia de fuentes tecnológicas extranjeras. La sección se completa con una serie de preguntas y respuestas originadas en las reuniones de Nueva York y Chicago.

ANÁLISIS DEL CÓDIGO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

Por RICARDO BORZUTSKY

A diferencia del régimen legal estadounidense, el código brasileño, al igual que los de la mayoría de los países latinoamericanos, es confuso y muy difícil de aplicar y hacer cumplir, debido a la falta de protección a las patentes de productos, y virtualmente también a las marcas.

He aquí algunas de las principales restricciones preceptuadas en el código brasileño:

- a) La patentabilidad de ciertos productos y procesos (productos nucleares y atómicos; productos alimenticios y drogas, y procesos para obtenerlos; productos químicos y mezclas y aleaciones metálicas, aunque en este caso se pueden patentar los procesos).
- b) Se desaprueban acuerdos de licencia que impongan restricciones o controles a las fuentes de importación del licenciatario.
- c) La validez de una patente es por el término de 15 años desde la fecha de presentación de la respectiva solicitud, y de 10 años para los diseños y modelos industriales.

- d) El no reconocimiento de la Convención Internacional de Patentes. Para que en Brasil se acuerden derechos de prioridad a una solicitud de patente presentada anteriormente en un país con el cual Brasil mantenga un convenio internacional, el Código exige que se acompañe una "traducción completa" al portugués, o que se presente dentro de los 180 días.
- e) Se otorga permiso para registrar marcas de productos farmacéuticos y veterinarios relacionados con productos terapéuticos similares, salvo que exista la posibilidad "flagrante" de error, duda o confusión por parte del consumidor. El Código requiere asimismo que, en el caso de productos farmacéuticos o veterinarios, se exhiban con igual prominencia la marca de la casa y la marca específica.
- f) En casos en que el otorgamiento de licencia sea obligatorio, una patente puede quedar sin explotar durante tres años antes de que el titular resulte obligado a otorgar licencias a otras personas interesadas en su explotación; cuando el otorgamiento de licencias para la explotación no sea compulsivo, la patente puede quedar cuatro o cinco años sin ser explotada.
- g) Según el tipo de producción, el pago de regalías oscila entre el 1 % y el 5 % del producido bruto de las ventas cuando en el canon están comprendidas patentes y *know-how*.
- h) Las regalías sobre marcas de comercio están limitadas al 1 % de la venta bruta, sólo por los primeros 10 años del período de registro; posteriormente ya no se pueden imponer más derechos.
- i) A diferencia de las remesas de regalías por el uso de patentes o marcas, no están prohibidas las remesas que firmas locales hagan a casas matrices extranjeras en pago de asistencia técnica.

- j) No son deducibles a los efectos impositivos los pagos de regalías a la empresa matriz extranjera, y tales pagos se computarán como remesas de dividendos.
- k) Los honorarios por asistencia técnica deben abonarse a cada prestación y no con arreglo a convenios contractuales a largo plazo y con pagos por precio global.
- l) Los honorarios que no sean en concepto de regalías podrán ser remitidos por la compañía brasileña a la empresa extranjera (sea como fuere la afiliación) por un período de no más de cinco años desde la introducción de la nueva tecnología. Es posible obtener una prórroga por otros cinco años.

Instituciones encargadas de aplicar la ley

La organización que tiene a su cargo la instrumentación de esta ley es el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), que depende del Ministerio de Industria y Comercio. Todo contrato donde se formalicen traspasos de tecnología debe ser registrado en el INPI.

Objetivos del gobierno brasileño

La legislación brasileña apunta en general a atraer capitales externos, asegurándoles que no sufrirán tratamiento discriminatorio.

La imposición de ciertas restricciones, así como los incentivos ofrecidos por el Código de Propiedad Industrial, Ley 5772, apuntaban a metas específicas muy claras.

1. Los incentivos ofrecidos para la iniciación de actividades de investigación y desarrollo se basan en el concepto de que la "capacidad para crear tec-

nología es la que hace la verdadera diferencia entre un país desarrollado y uno que no lo es".*

2. El gobierno brasileño espera —al limitar los porcentajes en concepto de regalías a una cantidad entre el 1 y el 5 %, según las preferencias acordadas a las diversas actividades industriales— reducir los abusos que se cometen al traspasar ganancias bajo forma de regalías, para eludir impuestos.
3. La legislación sobre remesas de ganancias al exterior apunta a ejercer un mejor control en coyunturas de grandes déficit en la balanza de pagos.
4. El gobierno brasileño sigue la política que considera que el registro de marcas es un medio monopolista mucho más poderoso que la patente misma. Teniendo en cuenta que la expansión y el desarrollo económicos del país dependen de la exportación de productos manufacturados, el gobierno brasileño quiere evitar en lo posible que la marca se convierta en medio de control del mercado. Además, puede acontecer que el licenciario local que en muchos años ha creado un sólido prestigio en torno de una marca, vea terminado el contrato porque el licenciador cree más conveniente explotar la línea él mismo, y aquél pierda su inversión.
5. La no patentabilidad de los productos farmacéuticos se debe al hecho de que Brasil depende de fuentes extranjeras en más del 90 % de los insumos de ese rubro (aún más que en el caso del petróleo), y por tanto, la base de la patente para la explotación industrial en ese sector es el fomento de la producción local de sustancias farmacéuticas.

* Peter Dirk Siemsen: "Licensing of Industrial Property and Transfer of Technology in Brazil", trabajo presentado en la conferencia de ASIDI, Chicago, Ill., 13-14 de mayo de 1974.

PROBLEMAS DEL PROGRESO TÉCNICO Y DEL TRASPASO DE TECNOLOGÍA EN EL BRASIL ACTUAL

Por DAVID CARNEIRO (h.)

Los brasileños siempre han abrigado la sensación de que su país tiene un papel que desempeñar en el mundo, como claramente lo indica la siguiente declaración de su ministro de Planificación, Joao P. R. Velloso:

La significación esencial de este Plan Básico para el Desarrollo Científico y Tecnológico (PBDCT-1973/74) es la de poner la ciencia y tecnología modernas al servicio del Brasil, con sus objetivos de desarrollo y logro de grandeza.

Uno de los secretos del crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica ha sido la dimensión de su mercado local. Brasil también va a confiar en su mercado interno y en el potencial de sus recursos naturales.

No se ignora que hasta comienzos de la década de 1960 la preferencia para el crecimiento industrial del país era por la fabricación de bienes en sustitución de importaciones. Mas ahora, en la década de 1970, existe una bien definida preocupación por desplazar el impulso del desarrollo de la sustitución de importaciones a la transferencia y creación de tecnología. De ahí que sólo en el pasado muy reciente se esté prestando atención específica al progreso técnico.

La contribución de la industria al desarrollo económico del país ha provenido de distintas fuentes en cada etapa. En todos los casos el progreso técnico ha desempeñado un papel significativo y de distintos grados de importancia.

Históricamente, puede rastrearse el foco del progreso técnico hasta las primeras plantaciones de caña de azúcar en el Nordeste, en la industria textil algodonera antes de la Primera Guerra Mundial, en el período Mauá, con las inversiones británicas en ferrocarriles. Después de las dos guerras mundiales, un creciente aporte de capital extranjero complementó la inversión (ahorro nacional) y trajo el progreso técnico al sector industrial en general.

Inicialmente, el traspaso de tecnología como fuente de progreso técnico no se estimó acorde con sus reales méritos. Resultaba un producto secundario de la inversión de capitales. La situación era, en más de un sentido, consecuencia del proceso de "sustitución de las importaciones" que se emprendió inicialmente, mas también de una toma de conciencia general de la diferencia entre las inversiones físicas y las del progreso técnico como fruto de los conocimientos (o *know-how*). Existen, sin embargo, otras posibilidades para la sustitución de importaciones, y el gobierno ha dado a entender claramente que van a ser explotadas. Entre ellas se enumeran los bienes de capital, los metales no ferrosos y el trigo.

En cuanto a los pasos iniciales de la industrialización, los que poseemos algún conocimiento de casos individuales sabemos que la "reproducción" de máquinas importadas se hacía frecuentemente con algunas "mejoras". Esta fue la manera más económica y obvia de generar nuestro propio *know-how*, o progreso técnico: se soslayaba la masa de formalidades y convenios sobre asistencia técnica, contratos para las remesas de regalías y parecidas complicaciones legales, todo ello bien conocido como semillero de pérdida de tiempo, por los requisitos burocráticos que trae aparejados. Como el mercado brasileño era de poco volumen, estos procedimientos no originaban problemas particularmente serios ni al país ni a las industrias extranjeras involucradas.

Había simultáneamente cierta actividad en investigación industrial, centrada en los Institutos de Investigación Tecnológica, donde se formaba a personal en áreas específicas y se realizaban proyectos de investigación de diversos grados de importancia. La industria de la construcción ofrece el ejemplo de un área donde poseemos efectivamente nuestro propio *know-how*.

Con el crecimiento de la industria de bienes de capital, con la creciente importancia del mercado brasileño (en función de volumen e índices de crecimiento) y con la disociación de los factores determinantes del crecimiento de las inversiones y el progreso técnico (o lo que ha llegado a llamarse "factor residual"), este último comenzó a merecer una mayor atención.

Esta preocupación por el progreso técnico, "factor residual", o como quiera llamársele, difiere hoy totalmente de la anterior preocupación por el capital foráneo y las remesas de ganancias. Existe actualmente una visión mucho más clara de los papeles que cada factor ha de desempeñar en el contexto del Desarrollo Económico Brasileño.

Concentrar la atención en problemas vinculados con el progreso técnico, del cual el traspaso de tecnología desde países desarrollados constituye una parte importante, ha suscitado preocupación por las siguientes cuestiones:

1. La reglamentación y control de pagos por todo ítem de traspaso. Su tratamiento ha sido objeto de parcialidades ideológicas. Se está tornando más pragmático;
2. Medios y arbitrios para fomentar la investigación nacional en áreas tecnológicas;
3. Cómo atraer cerebros y creatividad a estos campos.

Se han llevado a cabo extensas investigaciones, analizando testimonios fácticos asequibles en materia de contratos de traspaso, funcionamiento de instituciones y sus relaciones y estudio de casos, todo con el objeto de:

- a) reconocer el problema y trazar políticas más adecuadas y realistas;
- b) instrumentar gradual y específicamente esas políticas con presupuestos, legislación y resoluciones administrativas.

La investigación inicial estuvo a cargo del Ministerio de Planificación (IPEA); el Instituto de Investigaciones del Ministerio de Planificación; FINEP (una empresa estatal que canaliza los fondos del Estado y los préstamos provenientes del exterior hacia actividades de investigación industrial en el sector privado) y, más recientemente, se sumaron la Universidad de San Pablo y la Secretaría de Planificación del estado de San Pablo.

Debe entenderse como esencial el carácter de dicho programa, que es:

1. sumamente pragmático y realista en su enfoque;
2. no particularmente político en su instrumentación;
3. sumamente interesado en el desarrollo del país y el bienestar de su pueblo.

Los funcionarios intervinientes querían averiguar qué criterios informaban la asignación de recursos para lograr las soluciones preferibles en favor del mejoramiento de la posición del Brasil en función de la utilización de recursos (humanos y técnicos) en el corto, mediano y largo plazo.

Este análisis específico de la estructura tecnológica estuvo sustentado por la nueva política económica y fue, al propio tiempo, el resultado del minucioso y profundo estudio del panorama económico brasileño y mundial:

- a) la transformación en Brasil de los hábitos tradicionales de consumo en consumo "masivo". En otras palabras, ahora necesitaríamos economías de escala por el lado de la oferta;
- b) integración en el mercado mundial mediante el estímulo acordado a las exportaciones de productos manufacturados y primarios;
- c) la necesidad de complementar el ahorro nacional con capital externo, con el fin de apoyar altos índices de crecimiento durante algunos decenios;
- d) el crecimiento resultante de las inversiones y, por ende, de la producción y de la importación de bienes de capital;
- e) el objetivo de obtener una mayor productividad (y mayores rendimientos) en la industria (y el agro).

Todo esto condujo a acordar mayores facilidades para el capital extranjero y la tecnología extranjera, que de veras contribuyó al logro de las metas prefijadas. Observemos, si no, lo logrado en el total de exportaciones, en la exportación de bienes manufacturados, en las tasas de crecimiento del PNB y de la producción industrial (que ha estado creciendo en alrededor del 15 % en los 6 ó 7 años últimos).

En el transcurso de los últimos tiempos, y según pruebas a la vista, ha surgido una nueva serie de circunstancias que podrían resumirse así:

1. Preocupación por la desnacionalización de la industria, causada por los siguientes factores:
 - a) limitaciones de índole financiera que afectan a las empresas de capital nacional, así como problemas de gestión;
 - b) restricciones a la exportación impuestas por empresas extranjeras en virtud de su asistencia

técnica (o por medio de patentes y recursos similares), contratos y otras restricciones al acceso al mercado. Se proyecta una nueva legislación para reducir estas limitaciones;

- c) creciente interés en la economía brasileña por parte de empresas extranjeras, en particular en su mercado interno, en razón de su volumen, de su índice de crecimiento, de sus bajos costos de mano de obra y de sus incentivos a la exportación. Se ha puesto claramente de manifiesto que el aliento para exportar bienes manufacturados en Brasil podría originar grandes inversiones a muy breve plazo.

2. Más altos costos de los contratos por ayuda técnica, a causa de que las empresas que venden tecnología prefieren entrar a operar directamente en el país, antes que algún competidor (o una empresa local independiente) se les adelante y se afirme en el mercado nacional. (Esto no rige para los casos de instituciones sin fines de lucro o profesionales independientes.)

3. Se han provisto fondos nacionales (y la tendencia señala que esto ha de adquirir creciente importancia) para financiar proyectos específicos de investigación de interés nacional realizados por centros científicos sin fines de lucro. He aquí algunos ejemplos:

- a) normas para *packaging*: por ejemplo, sobre materiales, módulos y diseño de envases para uso general y para la exportación;
- b) racionalización de la industria de máquinas-herramientas;
- c) motores de combustión interna de bajo consu-

mo para automotores (es ésta un área de gran preocupación y se están realizando investigaciones específicas al respecto);

d) investigación intensiva en la industria siderúrgica.

4. También se asignan fondos para proyectos de investigación a llevar a cabo por firmas independientes. Una firma de ingeniería recibió del Banco Nacional de Desarrollo un préstamo de 3 millones de dólares, a un plazo de 15 años y al 4 % de interés anual, para un proyecto de investigación de largo alcance.
5. Se han creado nuevos centros de investigación, al paso que se modernizan y amplían otros ya existentes, financiados con recursos nacionales y externos. Las instituciones científicas obtienen asimismo fondos para proyectos específicos de investigación.
6. Ciertos centros de investigación subsidiarios obtienen apoyo financiero del Estado, y técnico de los centros que les dieron origen. Esto es particularmente importante en el caso de algunas industrias electrónicas que operan en São José dos Campos y que dependen en gran parte del vecino Centro Tecnológico Aeroespacial (CTA).
7. Una creciente preocupación por las maniobras mediante las cuales se elude la legislación que prohíbe el pago de regalías entre empresas domiciliadas en el exterior y sus subsidiarias. Se conceptúa esto como una forma de transferencia adicional de ganancias.

Se han creado recientemente tres nuevas empresas con el claro propósito de financiar el desarrollo de conoci-

mientos técnicos en compañías nacionales. Una de éstas es Investbras, la segunda es Embramec, para las industrias mecánicas y de ingeniería, y la tercera es Fibase (Financiamiento de Insumos Básicos) para la explotación de materias primas, en particular de metales ferrosos y fertilizantes. El financiamiento se hará sólo a empresas controladas por entidades nacionales, y se les podría prestar también algún apoyo de gestión.

La situación en cuanto a fuentes de tecnología extranjeras podría resumirse de la manera siguiente:

- a) Estados Unidos es la principal fuente en términos de amplitud y número de contratos, seguido por Alemania, Francia, el Reino Unido y Japón;
- b) La fuente más cara es Alemania;
- c) Japón está surgiendo como poderosa nueva fuente de *know-how*;
- d) Se advierte una diversificación de fuentes que podrían brindar oportunidades de búsqueda de contratos menos caros.

Las pruebas de que se dispone no corroboran el supuesto de que los pagos al exterior por tecnología sean mayores en Brasil que en otros países. La hipótesis opuesta parece ajustarse más a la realidad. En efecto, un hábil comentarista * ha indicado, basándose en análisis de investigaciones disponibles, que:

1. Brasil, con un PNB que duplica aproximadamente el de México, paga sólo alrededor del 50 % de lo que paga este último. Esto fue así hasta 1971. Pero las cifras para 1972 y 1973 indican que los desem-

* Nuno Fidelino de Figueiredo: "A Transferencia de Tecnologia no Desenvolvimento Industrial do Brasil", IPEA, 1971.

bolsos aumentan rápidamente y han llegado a 400 millones de dólares en 1973.

2. Las relaciones entre gastos por traspaso de tecnología y PNB son muy parecidas en Brasil y Japón. Las cifras aludidas ofrecen indicios de que la tecnología no le cuesta mucho a Brasil. No obstante, como los desembolsos han ido en aumento, la situación podría haber cambiado algo a la fecha.

Por otra parte, si bien los gastos no parecen haber sido ni ser actualmente demasiado elevados, existen dos puntos de vista que en el futuro podrían crear posiciones contrapuestas:

Uno de ellos es que los altos índices de incremento en perspectiva (y las correspondientes tasas mayores de aumento de las inversiones vinculadas con las crecientes exportaciones de bienes manufacturados) traerán aparejadas mayores necesidades de asistencia técnica por parte de países desarrollados e industrializados. Esto deberá ocurrir realmente si se mantienen altas tasas de crecimiento, o si tal vez se elevan por algún tiempo.

El otro es que hasta ahora los pagos por traspaso de tecnología y remesa de utilidades casi no se han diferenciado, en el sentido de que ambos aspectos son tratados por las mismas leyes impositivas (Leyes N° 4131 y 4390; Portaria N° 436). La pregunta que se hacía en el pasado era: "¿Cuánto se ha pagado y cómo?" Ahora se la formula a dos niveles: "¿Qué tecnología estamos adquiriendo?" "¿Qué grado de bondad ofrece?" El costo corresponde a un interrogante que se formula en otro nivel.

El primer punto de vista indica la conveniencia y necesidad de un enfoque más liberal en la formulación de las políticas de traspaso de tecnología, en tanto que el segundo podría suscitar dificultades respecto del grado de atracción que ofrecería Brasil como país apropiado

para la instalación de tecnologías más complejas (y más caras que las permitidas por la legislación vigente).

Todas estas posibilidades han sido estudiadas y debidamente analizadas, y los resultados de estos análisis, hechos hasta ahora en función de tendencias en materia de políticas, pueden resumirse así:

1. En términos más generales y a largo plazo, el traspaso de tecnologías debe formar parte de:
 - a) Una política general de desarrollo económico. Esto no se ha materializado claramente aún.
 - b) Una política de desarrollo industrial adecuadamente discriminada por sectores. Tan sólo tres sectores —textiles e indumentaria, siderurgia y máquinas-herramientas— han sido analizados hasta la fecha.
 - c) Una política de fortalecimiento de la infraestructura científico-tecnológica.
2. En términos más específicos y en el corto plazo, deben tomarse medidas (que ya se están tomando), con el fin de:
 - a) Robustecer la posición de las empresas nacionales para negociar con vendedores extranjeros de nuevas tecnologías. Se está centrando esto en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), que será un centro muy importante para ofrecer a empresas brasileñas información sobre toda clase de problemas vinculados con el traspaso de tecnología. Será asimismo un centro importante para todas las negociaciones entre las partes. Una idea que ha sido sugerida como de posible concreción es la de que equipos de investigadores financiados y patrocinados por el

Estado ayuden a las empresas nacionales a negociar contratos de traspaso de tecnología. Los propietarios de tecnologías foráneas podrían hallar de pronto que el funcionario oficial con quien han estado discutiendo sus problemas se desempeña como asesor de un equipo en favor de una empresa brasileña que está negociando la adquisición de *know-how*.

- b) Es éste un aspecto muy crítico de la posición de los funcionarios brasileños. Ellos quieren discutir, negociar, regatear; quieren, en realidad, robustecer la posición de las contrapartes brasileñas.
- c) Formar una amplia base de información sobre legislación, conocimientos tecnológicos, apoyo administrativo.

3. Los fondos asignados a la Investigación Científica y Tecnológica en su primer Plan Básico suman 660 millones de dólares (1973-74) y van en aumento. Es necesario comparar esta cifra con los 15 millones de alrededor de 1968 y los 100 millones en 1971.

Personalmente, podría aventurar la opinión de que la tendencia apunta a favorecer relaciones comerciales a través de negociaciones entre licenciatarios y licenciadores de tecnologías a partir de una muy flexible posición mantenida por las autoridades brasileñas en el marco de las limitaciones legales y de las instituciones existentes. Desde luego que las limitaciones no serán absolutas. Creo que no serán más rigurosas de cuanto lo son actualmente.

La única fuente de "rigidez" posible y capaz de originar restricciones, sería la constituida por los problemas de la balanza de pagos, causantes de presiones provocadas por la salida de fondos en pago de utilidades y regalías,

conforme aconteció en 1960-63, cuando en efecto se aplicaron restricciones. En este caso, es probable que se asigne más importancia al crecimiento industrial autárquico, mediante la sustitución de importaciones y la imposición de restricciones a la salida de divisas. Se trata de una posibilidad. Algunas de las cifras en mi poder indican cuál es la posición. Las remesas fueron las siguientes:

| Año | Millones de dólares |
|------|---------------------|
| 1970 | 140 |
| 1971 | 132 |
| 1972 | 239 |
| 1973 | 400 |

Importación de bienes de capital

| Año | Miles de millones de dólares |
|------|-----------------------------------|
| 1973 | 2,2 |
| 1974 | Se espera que alcance a 3,3,5 |
| 1975 | Se espera que llegue a más de 4,0 |

Los cuadros nos señalan que debemos seguir adelante con la sustitución de tecnologías.

La estructura de los contratos de traspaso de tecnología con industriales brasileños se basa sintéticamente en los enunciados siguientes:

1. Cinco son las categorías de las tecnologías que se transfieren:
 - a) Asistencia técnica permanente,
 - b) Asistencia técnica temporaria,

- c) Otorgamiento de licencias para el uso de patentes de técnicas de producción,
- d) Otorgamiento de licencias de marcas comerciales.
- e) Proyectos de inversión.

2. Las siguientes son las limitaciones impuestas:

- a) No se permiten pagos de regalías por licencias de patentes y marcas industriales por parte de subsidiarias a empresas matrices.
- b) Están permitidos los pagos en concepto de ayuda técnica (permanente o temporaria) del 1 al 5 % sobre las ventas, según la importancia de la industria para el país. Las tasas han sido fijadas de acuerdo con la prioridad atribuida al sector industrial de que se trate, y son valores máximos.
- c) Los contratos tienen una duración de cinco años, plazo que puede prolongarse por cinco años más; se han expuesto argumentos importantes en favor de alguna flexibilidad a este respecto. Por ejemplo, podrían autorizarse dos plazos adicionales de 5 años en vez de sólo uno.
- d) Todos los contratos deben ser registrados en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) y luego registrados en el Banco Central.
- e) No se registrará ningún contrato si en el mismo se imponen limitaciones a industrias licenciatarias que sean de la índole siguiente:
 - sobre la industrialización o comercialización, exportación inclusive;
 - sobre importaciones requeridas en el proceso de manufactura del producto de que se trate.
- f) "Pertenece al licenciatario todos los derechos por las mejoras introducidas por él en el producto o proceso." (Esta es una nueva restric-

ción y su oportunidad es materia de discusión.) Es un punto negociable.

- g) Pueden remitirse al exterior utilidades de hasta el 12 % del capital y de las utilidades reinvertidas debidamente registradas, montos que tributarán el 25 % de impuesto a las ganancias. Las ganancias por encima de esa tasa tributarán progresivamente el 40, 50 y 60 %.
- h) La definición de relaciones entre la subsidiaria y otra empresa (50 % del capital accionario) no se considera realista y generalmente no se observa.

Si cabe hacer sugerencias, yo no vacilaría en decir lo siguiente:

1. Toda empresa que posea tecnología de avanzada en cualquier sector de la industria (inclusive la agricultura y la comercialización) y que desee venir al Brasil con su *know-how* será bienvenida dentro del régimen vigente.
2. Los más prósperos en el corto y largo plazo serán aquellos que contribuyan a:
 - a) exportar;
 - b) la investigación tecnológica;
 - c) proporcionar ayuda a instituciones de investigación tecnológica y a la difusión de conocimientos tecnológicos;
 - d) fomentar nuevas técnicas de gestión empresarial.

Preguntas y respuestas

CONFERENCIAS SOBRE LA TECNOLOGÍA EN BRASIL
REALIZADAS EN NUEVA YORK Y CHICAGO

29 Y 31 DE MAYO DE 1974

- P. ¿Qué criterios aplicará el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI) para evaluar un "paquete" de *know-how* técnico presentado conforme a un acuerdo de asistencia técnica?

Supongamos, por ejemplo, que una empresa sale al mercado con una nueva línea de productos, pero que sus competidores ya están en el mercado con algo similar. ¿Se concibe la posibilidad de que el INPI vede a la empresa otorgar la correspondiente licencia a una de sus subsidiarias y, en cambio, la obligue a concederla a un competidor local que tenga una tecnología similar?

- R. Todo depende de cómo se presente el mercado para el producto. Si la operación solicitada originase un exceso de capacidad en la subsidiaria y en la competidora existente, tal vez la decisión se inclinara por otorgar la licencia a la empresa competidora local. Si hay un buen mercado para ambas, no se recurrirá necesariamente a esta alternativa.

- P. ¿Cuál es la relación del CDI (Consejo para el Desarrollo Industrial) con el INPI?

- R. El CDI es un organismo dedicado a la formulación de políticas, organizado por sectores industriales (alimentación, máquinas-herramientas, etcétera). Estos grupos sectoriales son responsables del análisis

de potenciales inversiones industriales (nuevas inversiones o ampliaciones) para las cuales se pretenden incentivos fiscales especiales, como sería la exención de derechos arancelarios de importación, depreciación acelerada, exenciones impositivas y créditos especiales. El papel del INPI, en cambio, es evaluar la tecnología. En general, la evaluación de las propuestas de inversión la efectúa en primer término el INPI (en cuanto a su contenido tecnológico) y luego el CDI.

Recientemente ha habido un cambio de orientación en el CDI. Bajo la anterior dirección de la organización, se seguía la política de no acordar protección de mercado a las empresas. El Consejo dejaba en manos de las empresas el análisis del mercado, y el riesgo por cualquier error de pronóstico recaía en ellas. Se limitaba, pues, a seleccionar el mejor proyecto, pero en función de la tecnología que se importaba. No obstante, fueron creciendo las presiones en demanda de mercados protegidos, y la política actual parece inclinarse por proporcionar cierto grado de resguardo al mercado. En otras palabras, la empresa recibirá cierta seguridad de que podrá mantenerse en el mercado. Esto es bueno en el sentido de que las empresas tendrán una especie de mercado reservado, pero malo en el sentido de que habrá menos competencia, lo cual puede fomentar obvias ganancias monopolísticas y proteger la ineficiencia.

- P. ¿De qué manera espera Brasil proseguir su desarrollo acelerado si va a restringir la entrada de tecnologías?

- R. Brasil quiere negociar estas importaciones sobre la base de caso por caso. Queremos ser realistas. Cuando advertimos la presencia de un problema, volvemos

sobre nuestros pasos y estudiamos el caso individualmente.

Podríamos conceptualizar el año actual como de "luna de miel", o período de formación de políticas. Hay no pocas controversias dentro del gobierno brasileño acerca de la cuestión de la tecnología. Allí no están seguros de que se enfoque el asunto de la manera correcta.

Por consiguiente, han formado un equipo para el estudio de la tecnología industrial en el ámbito del control de la Secretaría de la Presidencia. El equipo está facultado para trabajar durante un año examinando historias de casos de traspaso de tecnología al Brasil. El objetivo es analizar la experiencia que ha tenido el país en este campo y formular pautas de política por sector e industria. Lo que esos hombres están buscando son nuevas e innovadoras maneras de resolver problemas; por tanto, tienen ustedes la oportunidad, en el curso de los próximos 8 ó 9 meses, de reunirse con los brasileños con el fin de estructurar maneras nuevas e innovadoras para el traspaso de tecnologías.

- P. Se ha mencionado que los contratos de asistencia técnica pueden aprobarse por un período de 5 años, renovables por otros 5 años. ¿Qué criterios se aplican al cabo de los 5 años, para determinar si el contrato es renovable? ¿Puede renovarse por un tercer período de 5 años?
- R. La renovación para un segundo período y, posiblemente, un tercero es negociable. Sin embargo, después de 5 ó 10 años podrían ustedes tener que negociar un contrato totalmente nuevo sobre la base de que la tecnología a transferir en esta oportunidad difiere de la contenida en el contrato original.

En todas las negociaciones contractuales, el factor más importante es la demostración de los perfeccionamientos integrados en la tecnología que se traspassa. Si la empresa local es inequívocamente subsidiaria de otra extranjera, los funcionarios examinarán minuciosamente las fuentes y los costos de la tecnología. Después de 5 a 10 años, las negociaciones se tornan algo más arduas. Podría ser necesario reducir la tasa. Todo depende de si la tecnología se considera vital para el desarrollo del país. Por otra parte, si se trata de una empresa brasileña independiente, con contrato de asistencia técnica, una de las cuestiones a resolver será su posición competitiva y la necesidad de asistencia técnica para preservar esa posición. Estamos buscando fuentes alternativas de tecnología, y es posible que lo hagamos con más empeño si los servicios son altos.

- P. Se reconoce muy bien que la capacitación y entrenamiento es un proceso permanente. Sin embargo, el requisito de que los contratos de asistencia técnica deben estipular que ésta tenga una duración limitada actúa en contra del proceso de entrenamiento continuo. En segundo lugar, la experiencia de nuestras empresas es que, una vez capacitada una persona, no se tiene la garantía de que permanecerá en ese ramo industrial. Esto suscita también una serie de interrogantes acerca del valor de los contratos de asistencia técnica temporarios.
- R. Convengo con ustedes en los interrogantes que plantean. Pero Brasil no está dispuesto a pagar indefinidamente por servicios de entrenamiento o capacitación. Queremos obtener el *know-how*, aprender a hacer las cosas y a desarrollar los conocimientos para servirnos de ellos. He ahí por qué insistimos

tanto en el desarrollo y el fortalecimiento de nuestros centros de investigaciones como el IPT (Instituto de Investigación Tecnológica de San Pablo) y el CTA (Centro Tecnológico Aeroespacial) que funciona en San José dos Campos, estado de San Pablo. Este último tiene un instituto de investigación y desarrollo, y otro dedicado al desarrollo de las mejores prácticas legales y de gestión para oportunamente transferir los resultados de la investigación a industrias claves.

- P. ¿Las restricciones y el pago de regalías por marcas son inamovibles?
- R. Es virtualmente imposible fijar una regla aplicable a toda clase de industrias. Lo que no admitimos es que se pague por marcas de artículos como si fuesen corbatas. Pero cómo podría aplicarse el mismo criterio a IBM o Xerox, que son empresas completamente diferentes, no sabría decirlo. Pienso que debe negociarse cada caso individual por sus méritos.

En un diálogo con los funcionarios del INPI, me describieron lo que quieren evitar. Me dijeron que los contratos de tecnología se usan para "ensayar el mercado brasileño". Al término del contrato, la empresa licenciadora tendrá suficientes elementos de prueba para decidir si le conviene invertir directamente o no en el país. Si esos contratos se hallan también vinculados con marcas, la empresa brasileña que recibe la asistencia se hallará en una posición muy débil y vulnerable después de la expiración del plazo, y sólo le quedará la alternativa de vender el control. La legislación no hace sino reflejar la situación política. Quiero aclarar que los puntos de vista que estoy exponiendo son los del pueblo que

"surge". Nos hallamos evidentemente en un período de transición.

También quisiera dejar aclarado que no pueden deducirse los pagos por regalías hechos por el socio local, pero sí pueden deducirse los costos que resulten del acuerdo sobre asistencia técnica. Está pues en marcha un fuerte desplazamiento hacia la asistencia técnica. Gran parte de todo esto constituye un problema de interpretación de términos.

Corresponde reconocer, asimismo, que los pagos de regalías han sido interpretados por el gobierno brasileño como una manera de transferir ganancias.

INTRODUCCIÓN

El último caso que se examina en esta sección del libro es el de la República Argentina. Su legislación es muy parecida a la de otros países. La Argentina persigue los mismos objetivos básicos de robustecer la capacidad del sector privado local en el trato con corporaciones multinacionales, de reducir la dependencia del país de fuentes de tecnologías extranjeras y asegurar que se traspasen a su territorio las tecnologías más apropiadas.

Aquí presentamos un análisis de la legislación argentina realizado por Ricardo Borzutzky, y algunas preguntas y respuestas extraídas de una reunión propiciada por el Consejo de las Américas, en junio de 1974, sobre implicaciones inherentes a las inversiones extranjeras en Latinoamérica. Estos comentarios fueron hechos por Máximo Bomchil, un abogado argentino vinculado a la firma M. & M. Bomchil.

CONCILIACIÓN DE LA TECNOLOGÍA IMPORTADA CON EL INTERÉS NACIONAL

Por RICARDO BORZUTSKY

El traspaso de tecnología en la República Argentina se rige por la Ley N° 19.231 de setiembre de 1971.*

Traspaso de tecnología - Ley N° 19.231

La ley de traspaso de tecnología fue promulgada en setiembre de 1971. El objeto de esta ley es ejercer un control general sobre las condiciones —sobre todo de cláusulas restrictivas y pagos— bajo las cuales se importa tecnología.

Todas las empresas deben registrar en el organismo nacional pertinente todos los acuerdos que conciernan a 1) licencias para el uso y explotación de marcas, *copyrights* o diseños y modelos industriales; 2) el suministro de *know-how* técnico; 3) el suministro de ingeniería de detalle para instalación de infraestructuras y fabricación, y 4) asistencia técnica ocasional, periódica o permanente.

No serán autorizados contratos de traspaso de tecnología que comprendan:

1. el uso de marcas de fábrica extranjeras que no contribuyan con alguna innovación o aporte tecnológico;
2. tecnología ya asequible en el país;

* Casi todas las disposiciones de esta ley fueron modificadas por la ley 20.794 de setiembre de 1974. Véase APENDICE, pág. 293. (Nota del Editor)

3. precios u otras compensaciones que no estén en estrecha relación con la licencia contratada o la tecnología transferida;
4. el otorgamiento de derechos que permitan reglamentaciones directas o indirectas, o modificaciones a la producción, distribución, comercialización, inversión, investigación o desarrollo de tecnología local;
5. obligaciones que requieran la adquisición de equipo o materias primas de determinada fuente exterior;
6. la prohibición de exportar, o vender para fines de exportación, productos locales resultantes de la tecnología, o condicionar el derecho de venta a la autorización de entidades extranjeras, o limitar o regular de cualquier manera las exportaciones;
7. la obligación de ceder al licenciador los perfeccionamientos aportados a la tecnología o cualquier invento conexo resultante de su uso;
8. la imposición de precios para la venta o reventa de productos nacionales;
9. asignación de jurisdicción a un tribunal extranjero para entender en litigios relacionados con el contrato.

El pago de regalías se ha reglamentado para ciertos sectores, actividades y bienes. Hay fijado un porcentaje máximo de pago u otras compensaciones, según el sector, la actividad o el bien de que se trate. Se prohíbe asimismo el pago de regalías entre una compañía matriz y una subsidiaria.

El organismo que tiene a su cargo la aplicación de la ley es el Registro Nacional de Contratos de Licencias y Tecnología, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Minería.

Objetivos del gobierno argentino

Históricamente, el desarrollo industrial de la Argentina no ha seguido un plan específico. Ha habido una política liberal respecto del traspaso de tecnología, aunque no estuvo exenta de "inconvenientes" para el país. Los inconvenientes se reflejaron en:

1. altos precios de la importación de conocimientos técnicos;
2. falta de adaptación de la tecnología importada a condiciones locales;
3. limitado esfuerzo local para adaptar la tecnología foránea y desarrollar tecnología propia;
4. escaso poder de negociación del importador local de tecnología.

Con el fin de salvar tales inconvenientes, "se impuso la intervención del Estado, siguiendo el ejemplo de la Resolución 24 del Acuerdo de Cartagena".

Con este objetivo presente, Argentina promulgó una ley de transferencia de tecnología (Ley N° 19.231 del 10 de setiembre de 1971), cuyos objetivos son: *

- a) Canalizar la importación de tecnología hacia aquellas actividades de la producción donde no existe un conocimiento local o donde la tecnología necesaria no es obtenible en el país.

* Estos objetivos fueron descritos en un discurso pronunciado por el doctor Ernesto Arcama Zorraquín en una Conferencia Preparatoria sobre "Licencias de Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología en América Latina", propiciada por la Asociación Interamericana de la Propiedad Industrial (ASIPI), Chicago, Illinois, EUA, 13 y 14 de mayo de 1974.

- b) Contribuir a un mejor ajuste entre el costo de la tecnología importada, las condiciones bajo las cuales se ofrece y los mejores intereses del país.
- c) Prevenir toda interferencia de la tecnología importada en el desarrollo del país, y por sobre todo, en la tecnología nacional.

Preguntas y respuestas

CONFERENCIA SOBRE PROBLEMAS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS EN LATINOAMÉRICA

10 AL 18 DE JUNIO DE 1974

- P. Hubo un fallo judicial en la Argentina sentando jurisprudencia en el sentido de que una empresa local controlada por otra desde el exterior no debía pagar a ésta honorarios por asistencia técnica, ni regalías, etcétera, porque esa tecnología era considerada como parte de la inversión. ¿El gobierno argentino dice ahora que el pago de honorarios por asistencia técnica y por la tecnología al extranjero puede efectuarse, siempre que abonemos los impuestos pertinentes?
- R. Sí, si he comprendido bien su pregunta. La situación es ésta: ustedes pueden mantener vigente su contrato para el pago de servicios por asistencia técnica o el contrato por traspaso de tecnología con la subsidiaria, porque la ley sobre tecnología no lo prohíbe, siempre que los contratos estén aprobados por el gobierno y debidamente registrados. Y desde luego,

cuando ustedes solicitan autorización para las remesas, es para enviar regalías; la ley de inversiones extranjeras considera esto como remesa de ganancias. Digamos, por ejemplo, que ustedes pagan eso directamente a una empresa afiliada en Holanda, empresa holandesa pese a que se considera que la remesa de ganancias va a la compañía matriz. La solicitud que presentan al Banco Central es por dos conceptos: remesa de regalías en uno, y remesas de utilidades en el otro; pero el monto de ambas no puede exceder el máximo autorizado por el contrato. La ley está orientada hacia el criterio de que toda clase de contratos, inclusive préstamos, contratos de tecnología o contratos de relaciones, se considera parte de la inversión, independientemente de la situación tributaria. Juzga a los contratos como formando parte de la inversión y no como independientes.

- P. Si una empresa actúa independientemente, prescindiendo del pago de regalías, ¿es necesario considerar las patentes y las marcas como activos incluidos en el balance de la empresa?
- R. Sí, cuando ustedes hacen la adquisición, esos rubros son estimados como un activo, pese a que no se los puede depreciar a los fines tributarios.
- P. ¿Cuál es, pues, el valor de los activos?
- R. Es el precio que ustedes pagan por la inversión que han hecho, porque para registrar la patente han incurrido en muchos gastos; esos gastos no pueden incluirlos en el balance. Hay en gestación una nueva ley, y creo que saldrá muy pronto, quizá dentro de dos o tres meses. La situación va a cambiar. Será muy parecida a la de Brasil, con disposiciones para una vigencia de cinco años.

- P. En lo concerniente a la remesa de dividendos y honorarios por servicios técnicos usted ha mencionado que no es posible obtener la divisa inmediatamente; que deben adquirirse bonos rescatables a cinco años.
- R. Existe una disposición en el decreto reglamentario en el sentido de que el gobierno, cuando existe una situación crítica de la balanza de pagos, puede suspender las remesas al exterior. El sistema de bonos ahora vigente es simplemente un recurso de emergencia. El régimen normal es proporcionar divisas para las remesas. Por otra parte, si el problema consiste en que la empresa carece de liquidez para remitir dólares, ésta debe comunicarse con las autoridades y exponer el caso; y luego podrá hacer las remesas en el plazo de hasta un año.

Sin embargo, falta una clara definición en el decreto reglamentario. Dice que si la empresa no puede remitir sus utilidades dentro del plazo de un año, ya no podrá hacerlo. Pero creo que esto tiene aplicación sólo si las remesas no pueden hacerse en razón de la situación de la empresa misma. Si el motivo reside en que faltan divisas en el Banco Central creo que la empresa nunca perderá sus derechos.

III

EMPRESAS MULTINACIONALES: RESPUESTAS Y RESTRICCIONES

Las corporaciones multinacionales estadounidenses que realizan actividades de investigación y desarrollo tecnológico con inversiones sustanciales o con convenios de licencia en Latinoamérica están actualmente evaluando sus enfoques de la nueva legislación que se instrumenta. Esta legislación significa a menudo cambios en la manera de considerar el trámite de traspaso y tal vez en la voluntad de la multinacional de transferir. El régimen podría cambiar también el tipo de tecnología comprometida y el precio insumido en determinado convenio de traspaso.

Desde el punto de vista empresarial, gran parte de la legislación que ha sido analizada en la sección precedente puede resultar contraproducente para las metas de desarrollo del país. Las empresas transnacionales son muy renuentes a transferir procesos y *know-how* cuando existe: 1) falta de garantía de un razonable rendimiento de la inversión; 2) cuando no hay garantía de que se mantenga con un régimen de patentes el secreto de la tecnología. Pese a que el objetivo manifiesto de los países es lograr beneficios del proceso de traspaso, algunas

compañías arguyen que en ciertos casos han tenido que interrumpir resueltamente el proceso de transferencia.

En esta sección del libro consideramos la reacción empresarial al rumbo general que lleva la legislación tecnológica en Latinoamérica. Los problemas principales, las restricciones y limitaciones, y cómo todo ello gravita en el pensamiento de los altos directivos de las empresas multinacionales, son objeto del análisis que hace John E. Dull, de la E. I. Du Pont de Nemours & Co.

El segundo documento se relaciona específicamente con la industria extractiva, pero contiene también sugerencias interesantes y de posible aprovechamiento por empresas ajenas a ese sector. Su autor es el doctor Raymond Mikesell, y trata de la negociación de contratos por empresas del sector minero. Sin embargo, el enfoque pragmático sugerido en este trabajo puede tener aplicación a las negociaciones de otras empresas con los gobiernos latinoamericanos. Las evaluaciones que allí se hacen de las motivaciones que llevan a los gobiernos a tomar tales actitudes son parecidas a las del trabajo anterior, que trata la legislación sobre tecnología. El artículo ha sido extraído de manifestaciones del doctor Mikesell en una conferencia pronunciada el 27 de marzo de 1974, patrocinada por el Fondo para la Educación Gerencial Multinacional, el Consejo de las Américas y la Universidad George Washington.

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA A LATINOAMÉRICA: UN PUNTO DE VISTA EMPRESARIAL ESTADOUNIDENSE

Por JOHN E. DULL

He sido invitado para comentar en esta reunión los criterios del empresariado estadounidense concernientes a los nuevos cuerpos legales latinoamericanos sobre transferencia de tecnología. En una serie de diálogos que he tenido con asesores legales sobre patentes de otras empresas de Estados Unidos he recogido con satisfacción la impresión de que mis puntos de vista no son únicos.

Reconozco que los países latinoamericanos se enfrentan con problemas difíciles en este terreno, y pienso que tal vez los regímenes que han establecido a este respecto se fundamentan en objetivos bien intencionados, destinados a obtener tecnología moderna, necesaria y adecuada a precios convenientes. No obstante, abrigo dudas de que su enfoque logre las metas que se han propuesto.

Deseo destacar que no opongo reparos a esas leyes y reglamentaciones en su conjunto. En rigor de verdad, muchas características de esas leyes son similares a las restricciones conforme a las cuales nos desenvolvemos nosotros en Estados Unidos bajo la Ley Antitrusts. Empero, hay preceptos particulares que a mi entender son indebidamente restrictivos, y ellos son el tema de mis comentarios de hoy.

Quiero comenzar con una breve mención del tipo particular de tecnología y los problemas conexos que mejor conozco. Estoy hablando desde el punto de vista de una empresa de productos químicos, grande y muy orientada hacia la tecnología, que pone mucho énfasis en actividades continuas de investigación y desarrollo. La empresa Du Pont gasta más de 250 millones de dólares todos los años

en actividades de investigación y desarrollo. Esto es mucho dinero y es el que gasta una sola empresa. El rubro investigación y desarrollo no es sólo un esfuerzo sumamente costoso, sino muy aleatorio en sus resultados. Calculamos que sólo uno de 20 proyectos de investigación se resuelve en un proyecto de posibilidades comerciales. Es evidente que debe haber un claro incentivo para que obremos de esta manera, y está allí, precisamente, nuestra oportunidad para obtener un beneficio. Igualmente obvio debería ser el hecho de que no nos vamos a desprender de esta tecnología sin un claro incentivo. Y es justamente en esto donde deseo enfocar la atención de ustedes, toda vez que el efecto frecuente de los regímenes legales establecidos es a mi entender destruir dichos incentivos, que son el requisito indispensable para que se produzca el traspaso de tecnologías.

Para quienes hemos invertido tiempo y dinero en un importante proyecto de investigación no puede caber dudas sobre el valor de esa tecnología. Temo, sin embargo, que algunos gobiernos latinoamericanos pueden acaso pasar por alto el hecho de que, en nuestra ley, la tecnología mantenida en secreto o revelada confidencialmente es una forma de propiedad,* y que, al igual que otras formas de propiedad, hay derechos que son fundamentales para el concepto de propiedad y que protegen los intereses del dueño sobre ella y le conceden cierto control sobre lo que se hace con esa propiedad. Dos ejemplos obvios de cuanto decimos son, primero, el régimen de patentes, bajo el cual se otorga a los inventores derechos exclusivos sobre sus inventos por un período limitado y, segundo, el reconocimiento del *know-how* como propiedad que el poseedor puede mantener según

* Véase el reciente fallo de la Corte Suprema de Estados Unidos en el caso *Kewanee Oil Co. vs. Bion Corp.*, 1974.

su arbitrio en secreto o transmitir a otros contra el pago de un arancel, comprometiéndose éstos a cumplir ciertas obligaciones destinadas a mantener el estado de confianza con que se le concede la explotación. Si bien estos derechos de propiedad no aseguran de ningún modo el éxito comercial, proporcionan sin duda la oportunidad que es esencial para la obtención de beneficios. Sin la obligatoriedad de tales derechos de propiedad, el incentivo para la investigación sería mucho menor, toda vez que los competidores explotarían deslealmente toda nueva tecnología sin tener que soportar los enormes gastos que demanda su desarrollo.

Al considerar la cuestión del traspaso de tecnología, cabe tener presente que empresas como la Du Pont no operan en la venta de conocimiento como actividad primaria. Toda nuestra tecnología se ha desarrollado con el objetivo inicial de perfeccionar nuestras propias actividades, y es un hecho que, normalmente, obtenemos una rentabilidad mucho más alta utilizando nuestra tecnología en nuestras propias plantas que otorgando licencias para su explotación o facilitándola de algún otro modo a terceros. En realidad, lo que la Du Pont recibe por sus programas de cesión de licencias equivale aproximadamente al 10 % de lo que gasta anualmente en proyectos de desarrollo. No obstante, tenemos abierto el diálogo para poner nuestra tecnología al servicio de terceros y lo hacemos frecuentemente mediante licencias, empresas de capital mixto, ventas o todo otro método apropiado, siempre que exista el incentivo adecuado para hacerlo.

Cuando un gobierno decide intervenir para reglamentar la importación de tecnología, creo que la cuestión básica que debe considerar en primer término es si quiere alentar esa importación. La cuestión no es para tomarla a la ligera. Hay países menos desarrollados que

frente a severos problemas de desempleo tienden a ver en la tecnología una introductora de técnicas para el ahorro de mano de obra que acentúan el problema y sólo benefician a las empresas transnacionales. Por otra parte, países como Argentina, Brasil, México y otros, técnicamente más avanzados y que compiten en el mercado internacional, insisten en obtener la tecnología más reciente. Una vez que el país decide ir en busca de nueva tecnología, tiene dos opciones para obtenerla: desarrollarla en el país o adquirirla en el exterior. La primera opción es, desde luego, muy cara y riesgosa; la segunda obliga a tratar con empresas que ya han creado la tecnología deseada.

Hay una diversidad de medios para obtener tecnología de otra empresa. Por ejemplo, una empresa extranjera puede vender o ceder mediante licencia una tecnología a una subsidiaria o a una empresa de capital nacional, o asociarse con empresas nacionales a las cuales aporta su tecnología. En cuanto al resultado de las negociaciones, todo depende de si se logra llegar a un acuerdo mutuamente satisfactorio. Dicho sin eufemismos, tiene que haber en la transacción algo para el comprador y el vendedor. Si ninguna de las partes está satisfecha con los términos, no habrá negocio. A este respecto, entran a jugar las leyes y reglamentaciones de los diversos países. Según mi manera de ver, algunas de las leyes y reglamentaciones de muchos países latinoamericanos poco contribuyen para inducir a la incorporación de tecnologías al país. En verdad, algunos de estos regímenes son tan inherentemente restrictivos, o se los interpreta con este sentido en las dependencias administrativas oficiales, que en la práctica desalientan todo traspaso de tecnología.

Un concepto fundamental involucrado en esta cuestión, pero que aparece descuidado en la formulación de estos regímenes, es la individualidad de cada cuerpo de

tecnología. En cada traspaso de tecnología interviene la cesión de propiedad con características propias. Ambas partes deben actuar con gran libertad para poder llevar la operación a buen término.

Pasaré a examinar algunas de las reglas que, a mi entender, son innecesariamente restrictivas:

I. Retribución

Desde luego, una empresa no transfiere su tecnología sin pretender una justa retribución por ésta. ¿Es posible fijar una retribución justa ciñéndose a normas preestablecidas? El Registro Argentino ha fijado un máximo del 5 % para las regalías (el 2 % en el caso de la industria automotriz) de licencias de tecnología. El Registro mexicano ha estado hablando en términos del 3 %. Sé que éste no es el máximo absoluto y que existe la posibilidad de obtener un monto más alto, pero también sé que el Registro parece sostener el criterio de que algo más, del orden del 1 %, es razonable en muchos casos. ¿Es justo el porcentaje? En algunas situaciones podría ser justo, pero en otras es absolutamente inequitativo.

Advierto que las leyes propiamente dichas no fijan límites para las regalías, sino que dejan la cuestión librada a la discreción de los distintos registros. Por ejemplo, la ley argentina dice simplemente que el Registro puede denegar la inscripción "cuando el precio o contraprestación no se corresponde con la licencia o con la tecnología transferida".* Las leyes brasileña y mexicana son similares. Esto deja un amplio margen a las autoridades

* Los términos de esta disposición fueron modificados por la ley 20.794 de setiembre de 1974, artículo 5, d. Véase APÉNDICE, pág. 293. (Nota del Editor)

de los Registros para la revisión de negociaciones que hubieran sido concertadas de buena fe. Para evitar la incertidumbre que este sistema introduce, tal vez convenga que un funcionario del Registro esté presente en las diversas etapas de las negociaciones, o por lo menos que antes de la ejecución del documento final se dé vista al Registro para un examen informal y las observaciones que tuviesen lugar. Una vez firmado el documento, las partes suelen estar impacientes por iniciar la puesta en marcha del contrato. Debe disponerse el financiamiento y asignarse partidas para el proyecto de implantación, preparación del terreno y el suministro de equipo de entrega a largo plazo. Pensar en la posibilidad de que el Registro ponga, más adelante, en tela de juicio los términos convenidos entre las partes, y que éstas se vean obligadas a reabrir las negociaciones es indudablemente desalentador y frustrante, al par que podría resultar oneroso para ambas partes, sobre todo para el licenciario. Los regímenes vigentes no crean seguramente una atmósfera favorable para concertar negocios en esos países.

No se cuestiona la conveniencia de establecer salvaguardias para evitar la salida indebida de divisas, pero imponer topes arbitrariamente bajos para los pagos, que hasta pueden ser más bajos que el real valor de la tecnología, según lo prueban las regalías aceptadas normalmente en otras partes, opera indudablemente en detrimento de la importación de tecnologías.

Lo malo es que estas normas no tienen en cuenta la individualidad de cada "paquete" de tecnología cuya transferencia se negocia. Distintas tecnologías presentan valores diferentes. Además, aun cuando se trate de una misma tecnología, los interesados pueden necesitarla para aplicaciones independientes. Por ejemplo, suponiendo la existencia asequible de tecnología para un nuevo

proceso químico: una empresa técnicamente avanzada podría necesitar sólo el simple derecho de patente; otra podría necesitar también cierto *know-how*; una tercera podría necesitar también construir la planta para su instrumentación, que se capacite a personal para operarla y requerir asistencia técnica permanente durante varios años para tenerla en marcha. Desde luego, estas opciones tienen valores distintos y, en consecuencia, tendrán diferentes niveles de precio.

Siguiendo con el tema general de las retribuciones, otra norma legal que pasa por alto las condiciones de singularidad del valor de la tecnología es la que limita arbitrariamente el plazo durante el cual debe regir el pago de cánones. Por ejemplo, los registros de Argentina y Brasil han querido imponer un límite de 5 años al pago de regalías. El Registro mexicano considera que el límite debe fijarse en 10 años. Todas estas limitaciones reducen fuertemente la probabilidad de que el vendedor de tecnología de alto valor reciba una retribución equitativa.

En aquellos casos en que se traspasa una vasta masa de tecnología, la preparación y el ordenamiento de los documentos necesarios para proporcionar la información (a diferencia del desarrollo de la información misma), —como planos, especificaciones, manuales de operación, etcétera—, pueden resultar muy caros. Normalmente, esperamos que un licenciario nos reembolse estos gastos, pero hemos tenido casos de organismos oficiales que han rechazado convenios que contenían disposiciones para esos simples reembolsos. Son gastos que podrían incluirse en el canon pactado en el otorgamiento de la licencia, pero como esto se halla sujeto a topes impuestos, se nos priva además de la oportunidad de recibir un justo valor por nuestra tecnología.

Obtener el justo valor por tecnología cedida a subsidiarias de Latinoamérica es cuestión no poco urticante.

Brasil no permite el pago de *know-how* o derecho de patente a una empresa matriz extranjera por parte de una subsidiaria brasileña cuyo capital sea de mayoría foránea. El Pacto Andino desalienta asimismo tales pagos a compañías matrices del exterior si la mayoría del capital de las subsidiarias es de propiedad extranjera. Según el fallo de la justicia argentina en el caso de la Parke Davis *, este país ha adoptado una política distinta, pues ahora computa toda regalía, u otro arancel que paga una subsidiaria en concepto de tecnología, como distribución imponible de ganancias a una empresa extranjera poseedora de capital mayoritario en la subsidiaria local y no como un gasto de explotación de ésta deducible a los fines del impuesto a las ganancias. Todo ello reduce, desde luego, el incentivo para aportar a las subsidiarias nuevas e importantes tecnologías. Puede tener lugar el pago siempre que la empresa matriz se avenga a aceptar menos del 50 % del capital accionario, pero esto trae aparejada la pérdida de control sobre el destino dado a la tecnología cedida. En algunos casos esto no es aceptable para empresas que han gastado millones de dólares en desarrollar una tecnología.

II. Secreto

Una cuestión de no menor importancia que la de recibir una justa remuneración por el traspaso de tecnología es la adecuada protección del secreto y de sus características. De virtualmente todos los proyectos de investigación de donde surgen nuevas empresas comerciales, podría haber una sustancial masa de *know-how* que no

* Los términos de esta disposición fueron modificados por la ley 20.794 de setiembre de 1974, artículo 14. Véase APENDICE, pág. 293. (Nota del Editor)

fuera de índole patentable, pero que representa el resultado de serios esfuerzos de ingeniería a un costo de tal vez millones de dólares. Este *know-how*, aparte de tener valor para nosotros, podría tenerlo para todo el que quisiese adquirirlo y explotarlo. Puesto que nosotros debemos resarcirnos del gasto incurrido en el desarrollo de esta técnica a través de las ventas que hagamos de productos en los que se ha incorporado, nos veríamos colocados en una situación de fuerte desventaja si nuestros competidores pudieran explotarlo sin haber tenido que incurrir en gasto alguno para obtenerla.

Por tanto, sólo estamos dispuestos a poner este *know-how* a disposición de licenciarios potenciales si tenemos la seguridad de que lo mantendrán en secreto por un lapso razonable. ¿Qué es un lapso razonable? Podrían ser 2 años, 10 años, 20 años o posiblemente más. He ahí parte de la individualidad de la tecnología, que no debería ser reglamentada arbitrariamente por decretos gubernamentales. El Registro brasileño es renuente a aceptar cualquier acuerdo sobre traspaso de tecnología que establezca un lapso mayor de 5 años para mantener sus características en secreto, lo cual, a mi entender, se hace prescindiendo del factor de duración de vida útil y valor de la tecnología involucrada.

Parece que existe un conflicto de conceptos básicos acerca de lo que se transfiere con arreglo a estos convenios. Los latinoamericanos parecen entender que se trata directamente de una venta de la tecnología, y por tanto, una vez que el licenciario ha abonado el canon durante el plazo permitido, debería ser libre de hacer de ella lo que le plazca, aun de venderla a terceros. Antes al contrario, nuestro punto de vista es que se trata de nuestra propiedad intelectual, y que mediante la patente sólo estamos revelando y cediendo su uso.

No diré que somos rígidos al sostener nuestros puntos

de vista. Estamos dispuestos a tratar ventas como alternativa a la cesión por licencia. Sin embargo, si ha de triunfar el criterio del Brasil, los brasileños tendrán que pensar en pagar mucho más de los gastos de desarrollo de la tecnología que adquieran —o, en otras palabras, el nivel de precio de la tecnología se irá muy arriba—. Sin embargo, como Brasil ha impuesto también techos a los montos que pueden pagarse por tecnología, el resultado efectivo será que habrá insuficiente incentivo para transferir nuevas tecnologías importantes al Brasil o a cualquier otro país que sostenga este criterio. Asimismo, quienes busquen licencias podrían tener que recurrir a empresas que sólo tengan tecnología de segunda clase para vender.

III. Restricciones a la exportación

Los países latinoamericanos objetan toda forma de restricciones a la exportación. Reconozco la lógica del objetivo de colocar las empresas locales en situación de competir en el mercado mundial, y también prohibir a los licenciadores extranjeros "zonificar" arbitrariamente territorios y mercados, pero a mi modo de ver los organismos oficiales latinoamericanos se extralimitan en sus funciones específicas y con ello crean conflictos legales de difícil solución.

Por ejemplo, el Registro argentino nos exige que insertemos en el contrato una cláusula en el sentido de que el licenciataria es libre de vender en cualquier país del mundo los productos elaborados bajo licencia. Reconozco que éste no es un requisito preceptuado en la ley argentina respectiva, y que surgió en el curso de las conversaciones ordinarias con funcionarios del Registro. De todos modos refleja una actitud del Registro. Nosotros, en Esta-

dos Unidos, debemos atenernos al régimen impuesto por nuestro Departamento de Comercio, el cual prohíbe la reexportación a ciertos países inamistosos de tecnología y de los productos obtenidos de su explotación. Por consiguiente, la exigencia argentina nos coloca ante un serio dilema frente a la ley estadounidense.

Donde teníamos transferidas con anterioridad licencias exclusivas, el régimen estadounidense nos prohíbe, por imperio de la legislación sobre contratos, otorgar subsiguientemente derechos de vender en aquellos países. Consideren ustedes, además, aquellas situaciones en que las patentes dominantes están en poder del licenciador de otros países. Esas patentes se otorgan de acuerdo con las leyes de esos países para traspasar cierto privilegio al concesionario de la patente. Si el licenciataria desea obtener derechos de patente en otros países, tendrá que negociar esos derechos y pagar por ellos. La insistencia oficial en que el concesionario de la tecnología obtenga derechos por imperio de patentes otorgadas por otros países es contraria a los conceptos fundamentales de las leyes sobre patentes en el mundo entero, y disminuye aun más el precio que ha de recibir el licenciador por su tecnología.

IV. Jurisdicción

Una cuestión relacionada con lo anterior es que varios países insisten en que los convenios contengan estipulaciones en el sentido de que se regirán por la legislación nacional. Esto no representa en sí problema fundamental alguno, pero la manera como ha sido administrado en la práctica sí ha suscitado dificultades.

Por ejemplo, en todos nuestros convenios de transfe-

rencia de tecnología a empresas extranjeras incluimos cláusulas al efecto de que el uso y la revelación de la información técnica adquirida en virtud del acuerdo se regirán por el régimen legal en Estados Unidos en todo cuanto sea aplicable a la reexportación directa e indirecta de esa información técnica y del equipo, producto o servicios producidos directamente mediante el uso de esa información técnica. Creemos que esta disposición se requiere en virtud de normas del Departamento de Comercio de Estados Unidos. La medida no es incompatible con la cláusula que dispone que el acuerdo será interpretado con arreglo a la legislación del país del licenciatario. No obstante, en un caso reciente, las autoridades argentinas insistieron en que ningún contrato debía hacer en absoluto mención de ley extranjera alguna, y por lo tanto exigieron que la cláusula de inserción normal obligatoria referida a nuestro Departamento de Comercio debía eliminarse.

V. Retrocesión de perfeccionamientos al licenciador

Las autoridades gubernamentales latinoamericanas parecen obrar inexorablemente uniformes en cuanto a todo tipo de disposición que preceptúe la cesión al licenciador de cualquier clase de perfeccionamiento introducido por el licenciatario durante la explotación de su patente. Reconozco que algunas exigencias a este respecto son objetables; sin embargo, algunas de estas cesiones son equitativas y, en realidad, deseables. Por ejemplo, en una situación en que el licenciante cede cierta tecnología a quienquiera que desee obtener una licencia, resultaría mutuamente beneficioso hacer que cada licenciatario aporte sus perfeccionamientos sobre base no exclusiva a

fin de que todos puedan aprovecharlos. En casos de esta naturaleza, las prohibiciones que impiden al licenciatario original ceder los perfeccionamientos logrados restan a los demás países latinoamericanos la posibilidad de beneficiarse con su participación en esos perfeccionamientos.

A los licenciantes no siempre les interesa la cesión de los perfeccionamientos. Por ejemplo, en la mayoría de nuestras negociaciones nunca surge esta cuestión. No obstante, cuando un licenciante tiene interés en poseer los perfeccionamientos logrados por los licenciarios, la cesión se convierte en una negociación en igualdad de condiciones y constituye una forma de trueque. Sin la condición de retrocesión, el precio a pagarse en función monetaria podría tener que aumentarse a fin de que el licenciante reciba un valor razonable por la tecnología que traspasa.

VI. Acuerdos de asistencia técnica

Entendemos que siguen en aumento las objeciones a los convenios sobre asistencia técnica. Se trata de un tipo de acuerdo que suele correr anexo al que se efectúa sobre el traspaso de tecnología propiamente dicho. El acuerdo principal regula la transmisión de la información técnica, otorga derechos para el uso de esa información, cede derechos de patente, etcétera. Un acuerdo de asistencia técnica podría disponer la prestación de servicios técnicos, como son diseños de ingeniería, asistencia en el abastecimiento de insumos, capacitación de personal y puesta en marcha. Otro tipo podría ser el servicio permanente en materia de tecnologías desarrolladas después de la concertación del convenio y poder

recurrir al licenciador en procura de asesoramiento. Todo ello, por supuesto, en función de un arancel convenido por separado, o cuando menos de la simple recuperación de los gastos que ha tenido el licenciador y que podría expresarse en términos de un reducido porcentaje del producido neto de las ventas. Estos acuerdos de asistencia técnica son condenados como meros subterfugios destinados simplemente a estrujar más aportes del licenciario.

La realidad es que los acuerdos de ayuda técnica pueden resultar de importancia crítica para la viabilidad de la explotación por el licenciario. De la operación de un negocio técnicamente complicado surgen inevitablemente diversos tipos de problemas que podrían resolverse fácil y rápidamente si el licenciario pudiera confiar en la experiencia del cedente de la licencia; en cambio, llegan a resultar insolubles si para salir del paso aquél tiene que depender de su propio personal técnico y de sus mismos recursos.

Otro factor de real gravitación es la reputación del licenciador. Cuando cedemos una tecnología queremos que ésta trabaje. La incapacidad del licenciario para resolver problemas que son inevitables no sólo será obviamente nociva para su propia actividad, sino que aun nuestra reputación podría verse perjudicada, porque no faltarán quienes sospechen que la tecnología misma es deficiente. Con frecuencia, estaremos nosotros en la mejor posición para asegurar el normal funcionamiento de la tecnología que brindamos a través de un acuerdo de asistencia técnica. Si no se nos da la oportunidad de colocarnos en situación de resolver los problemas que pudieren presentarse y no se nos remunera razonablemente por el servicio, podríamos vacilar mucho antes de decidirnos a traspasar un conocimiento tecnológico reservado.

VII. Accesibilidad local de una tecnología

Argentina, y tal vez otros países latinoamericanos, no acepta ningún acuerdo para la importación tecnológica de fuente extranjera cuando ésta puede obtenerse de una fuente local. Nosotros no hemos tenido problemas en este aspecto, pero creemos en la posibilidad de dificultades potenciales capaces de perjudicar a la industria del país. ¿Quién podría afirmar que la misma tecnología está disponible en fuentes locales? Rara vez hay tecnología idéntica accesible en dos fuentes distintas. "Prácticamente la misma tecnología" podría no convenir en un área fuertemente competitiva, donde diferencias relativamente pequeñas en las técnicas de procesamiento redundarán en diferencias significativas en la calidad del producto o en el costo de elaboración. Está asimismo el factor de las diferencias de confiabilidad de tecnologías según su procedencia. No quiero insinuar que siempre hay una mejor tecnología de fuentes externas; en realidad, podría acontecer todo lo contrario en muchos casos. Mi única observación aquí es que los registros latinoamericanos harían mejor en proceder con suma cautela al rechazar proyectos de importación de tecnología basándose en que existe en el país la misma tecnología.

Conclusiones

La sustancia de mi posición es ésta: debe reconocerse la necesidad de ofrecer suficiente incentivo para que una empresa facilite a otras tecnologías que ella ha desarrollado primordialmente para su propio uso. Es necesario un régimen que establezca reglas básicas adecuadas para el traspaso de tecnología a fin de prevenir la comisión de abusos, y, reiterando lo dicho al comienzo, no pon-

go reparos a esas reglas en conjunto. Pero en realidad se las debe administrar reconociendo la singularidad de cada tecnología. A este respecto, vuelvo a insistir en que he venido hablando desde el punto de vista de una sola empresa de la industria química. Sé positivamente que hay empresas de otros sectores, como las farmacéuticas, las de electrónica o las de maquinaria pesada, que tienen diferentes problemas y preocupaciones. Cabe aquí volver a destacar la individualidad de la tecnología y el peligro de intentar reglamentar rígidamente su transferencia.

He oído decir que los empresarios latinoamericanos necesitan estas reglamentaciones rigurosas a fin de robustecer su poder negociador. Se podría ver en esta actitud cierto sentimiento de inferioridad, pero estoy lejos de creerlo. Aquellos de ustedes que han tratado con empresarios latinoamericanos los saben muy bien capacitados para conducir negociaciones muy arduas y regatear tan sostenidamente como los mejores.

Opino que lo realmente necesario es la creación de una atmósfera abierta para negociar sobre un pie de igualdad, donde compradores y vendedores puedan obtener lo que necesitan.

RESOLUCION DE CONFLICTOS EN LA INDUSTRIA EXTRACTIVA

Por RAYMOND F. MIKESSELL

Nunca antes han sido tan grandes los riesgos políticos que acompañan a la inversión en las industrias extractivas de países en desarrollo. Sin embargo, a juzgar por los rendimientos financieros de las empresas internacionales petroleras y mineras, los beneficios potenciales son

asimismo muy grandes. En Perú acabamos de presenciar la nacionalización de la Cerro de Pasco, en tanto que ASARCO está llevando a cabo activas negociaciones con el gobierno de ese país para la concertación de un contrato en el que un proyecto de explotación cuprífera, con capitales 100 % foráneos, insumiría una inversión de 500 millones de dólares. Las empresas tienen conciencia de los riesgos de expropiación que corren o de que se las obligue a renegociar los contratos en detrimento propio, pero a pesar de todo siguen adelante esperando lo mejor.

Las grandes explotaciones de capital exterior en los países en desarrollo son conceptuadas cada vez más como servicios públicos por los gobiernos hospedantes. Como entidades de servicios públicos, esas empresas han estado sujetas a nacionalización total o parcial, a una diversidad de controles estatales sobre su producción y comercialización, y a limitaciones de las ganancias por medio de gravámenes tributarios especiales y controles de cambios. Las políticas nacionales relativas a la propiedad y el control difieren entre los países en desarrollo, según la filosofía política del gobierno y su estrategia y capacidades para la explotación de sus propios recursos naturales. Sin embargo, casi todos los gobiernos de países del Tercer Mundo desean para sus principales industrias extractivas cierta participación en la propiedad y la eventual mayoría en el capital accionario, más un considerable grado de control.

Tratamiento especial de las industrias extractivas

¿Por qué han sido elegidas las inversiones extranjeras en las industrias extractivas para someterlas a un tratamiento especial en comparación con las inversiones externas en los sectores de la fabricación y distribución?

Varias son las razones. En primer lugar, los países han llegado a depender, para la renta nacional, inclusive sus ingresos en divisas, de sus principales industrias de recursos naturales. La capacidad de un gobierno para mantenerse en el poder, sea de izquierda, derecha o centro, depende en gran medida de sus posibilidades de financiar las crecientes demandas de programas económicos y sociales. Por consiguiente, a cada gobierno le interesa aumentar todo lo posible el ingreso proveniente de sus fuentes de recursos primarios. En segundo lugar, una gran industria minera de capital externo está sujeta a un alto grado de "exposición" a la opinión pública, y por ello mismo es objeto de análisis políticos en el orden nacional. Un gobierno moderado no motivado por ideologías socialistas podría, no obstante su actitud, verse forzado por imperio de las circunstancias políticas a emprender la nacionalización de una gran industria minera como recurso para poder conservar el poder. En efecto, un factor importante en la nacionalización de las posesiones cupríferas de Anaconda, en Chile, por el gobierno de Frei, ocurrida en 1969, fue el deseo de marginar la propaganda marxista de Salvador Allende antes de las elecciones de 1970. Un tercer factor que ayuda a explicar la actitud de los gobiernos hacia su principal industria alimentada con recursos naturales puede ser el interés que tenga el gobierno en aumentar la inversión y el rendimiento de ésta, y en mantener o acrecentar la participación del país en el mercado mundial. Este último fue factor importante en la nacionalización parcial de la industria del cobre en Zambia en 1969; en los nuevos convenios con los inversores extranjeros se exigía un fuerte incremento de la capacidad productiva. Por su parte, el gobierno peruano expropió todas las concesiones inexploradas que estaban en manos de inversores extranjeros, con la esperanza de obtener capital para el rápido desarrollo de las

mismas. Un cuarto factor lo constituye el hecho de que los precios de los bienes primarios comercializados internacionalmente son considerados hoy de interés nacional por los países en desarrollo, los cuales procuran de distintas maneras, tanto unilateral como colectivamente, a través de organizaciones de productores —como son la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y el Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre (CIPEC)—, influir en los precios mundiales. Un quinto factor en la conformación de las políticas oficiales hacia la inversión extranjera en las industrias extractivas es el deseo de ensanchar el poder económico de estas industrias mediante el aporte de estímulos a la producción de insumos nacionales y el establecimiento de facilidades para el futuro procesamiento y manufactura de los mismos. El impacto directo en función del empleo de mano de obra es generalmente pequeño, toda vez que las industrias explotadoras de recursos naturales son muy capital-intensivas. Los gobiernos procuran lograr efectos de arrastre al estimular la producción de insumos nacionales en sustitución de los importados, y efectos promocionales para un más alto grado de procesamiento de los materiales y su uso en las industrias manufactureras locales.

Del hecho de que la explotación de los recursos naturales produce grandes rendimientos, o sea altas tasas de ganancia respecto de los costos directos de producción, surge otra cuestión. Existe un incesante conflicto sobre el reparto de las utilidades entre el gobierno y el inversor extranjero. La producción minera y petrolera suele requerir grandes desembolsos de capital y las recuperaciones son tardías e inciertas. Una vez que una mina o un yacimiento petrolero de prospección acertada comienza a producir, el rendimiento o excedente respecto de los costos tiende a ser muy alto. Antes de los impuestos, un

rendimiento sobre el valor de libros del orden del 50 al 60 % no es cosa rara. En razón del elevado riesgo y el largo período del desembolso neto de fondos, el inversor extranjero debe prever una alta tasa de retorno o nunca arriesgaría su capital. La situación difiere de la de una inversión en manufacturas, donde el período de construcción es más corto, el riesgo de producción menor, aunque el margen de ingreso por sobre el costo de producción tal vez sea relativamente pequeño.

El gobierno considera los aparentemente elevados índices de retorno (antes de los impuestos) obtenidos de la explotación de minas y yacimientos petrolíferos como atribuibles a los recursos naturales mismos, excepto, quizás, un modesto beneficio del orden, digamos, del 10 al 12 % sobre el valor de libros del capital del inversor extranjero. Por el contrario, el inversor extranjero conceptúa el rendimiento como justa retribución por el riesgo incurrido y el prolongado período de desembolso de fondos sin obtener rendimiento alguno. Los inversores piensan en función de desembolsos efectuados y el gobierno que recibe capitales lo hace en función del retorno sobre el valor neto de libros, sin tener en cuenta el largo período durante el cual el inversor no recibió nada. La mayoría de los inversores extranjeros ocupados en actividades extractivas en países en desarrollo esperan obtener una tasa interna de retorno sobre sus inversiones a lo largo de un lapso de 10 a 15 años, después de iniciada la producción, de alrededor del 15 %. Pero un rendimiento de esa índole requeriría una tasa de retorno sustancial expresada como proporción entre las ganancias anuales (deducidos los impuestos) y la inversión del capital inicial. Así, supongamos que una mina requiere tres años para construir la infraestructura, con gastos de capital distribuidos uniformemente durante ese lapso, y que las ganancias anuales serán iguales a lo largo de

los 10 años de operación subsiguientes. A fin de producir una tasa interna de retorno del 15 % a lo largo de los 10 años, las ganancias anuales (después de impuestos) como porcentaje del desembolso del capital inicial tendrían que promediar el 23 %. Una tasa anual de este orden parecería excesiva para el gobierno que recibió la inversión, en tanto que el inversor potencial podría requerir una tasa de retorno potencial de este tipo como condición para realizar la inversión. A menudo he pensado que una fuente importante de conflictos entre gobiernos e inversores extranjeros en los países en desarrollo es que cada parte se basa en diferentes conceptos contables de las utilidades.

Los gobiernos de muchos países en desarrollo han llegado no sólo a considerar los productos de su subsuelo como de exclusiva responsabilidad propia, sino que tienden a ver en los inversores extranjeros proveedores de insumos para el proceso de producción lo más baratos posibles, tolerables sólo hasta lograr su reemplazo por lo nacional. No obstante, muchos inversores extranjeros siguen aferrados a la idea de que si proporcionan renta y empleo y cumplen las leyes y son benévolo, podrían seguir indefinidamente formando parte de la comunidad. Obviamente, estos conceptos son incompatibles con el papel del inversor extranjero en la industria extractiva. El nacionalismo parece dictar la realidad del concepto que acabamos de comentar. Suelen acusar a las empresas extranjeras de entrar en el país, realizar ganancias rápidas e irse. Paradójicamente, esto es exactamente lo que ciertos líderes nacionalistas parecen querer que las empresas hagan o, tal vez, forzarlas a hacer.

Son numerosos y aumentan constantemente los ejemplos de nacionalización y control gubernamental en las industrias extractivas. Hay un "efecto de demostración" que difunde rápidamente la exigencia de la propiedad

y el control nacional de las industrias extractivas en todo el mundo en desarrollo. En cuanto al petróleo, no hay más que leer la resolución de la OPEP, donde se declara que el desarrollo de los recursos petroleros es de facultad primaria de los gobiernos miembros y que el papel del inversor foráneo es el de proveer servicios bajo contrato cuando sean necesarios para complementar las actividades del gobierno. Se tiene al inversor extranjero como a un residente temporario que se ha de tolerar en el país sólo mientras y hasta tanto se necesiten sus insumos especializados y que debe ser remunerado por sus servicios no más que el precio internacional corriente.*

En materia de minerales no combustibles bastaría con pasar revista a las políticas nacionales de los gobiernos de algunos de los principales productores del Tercer Mundo, inclusive Chile (antes de Allende), Bolivia, México, Perú, Venezuela, Irán, Zambia y Zaire, para nombrar algunos. El grueso de la producción de cobre de

* Así reza una resolución de la OPEP de junio de 1968: "Los Estados miembros procurarán, en cuanto sea posible, explorar y desarrollar directamente sus recursos de hidrocarburos. El capital, los especialistas y la promoción de mercados requeridos para ese desarrollo directo podrá complementarse, cuando sea necesario, con fuentes optativas y sobre base comercial. Sin embargo, cuando un Estado Miembro no dispone de medios para explotar sus recursos de hidrocarburos directamente, puede concertar con operadores externos contratos de distintos tipos, que definirá en su legislación —pero ésta quedará sujeta a los principios que aquí se enuncian—, a cambio de una retribución razonable, tomándose en cuenta el riesgo involucrado. En virtud de tales acuerdos, el Estado tratará de retener el mayor grado posible de participación en todos los aspectos de las operaciones y del control sobre las mismas. De todos modos, los plazos y condiciones de los contratos estarán sujetos a revisión a intervalos predeterminados, conforme lo justifiquen las circunstancias. Estos cambios de circunstancias deberán ser motivo de revisión de los convenios de concesión existentes". Véase "Resolutions of the XVI Conference held in Vienna from June 24 to 25, 1968", *OPEC Bulletin*, N° 8, agosto de 1968, página 2.

los países en desarrollo ha sido nacionalizado, y el cuadro que presenta la propiedad y el control de las naciones del CIPEC podría ofrecer en otros países un modelo para las industrias extractivas de no combustibles. No obstante, cabe reconocer que la mayoría de los gobiernos no están dominados tan intensamente por ideologías (como lo fue el de Allende) hasta el punto de no contraer con inversores trasnacionales compromisos para desarrollar sus industrias básicas. Por ejemplo, el gobierno del Perú acaba de nacionalizar la Cerro de Pasco, otrora la mayor productora de mineral del país, y está procurando poner en explotación una serie de grandes concesiones de yacimientos de cobre nunca explotadas, con capital totalmente o de mayoría estatal. Al propio tiempo están a punto de completarse negociaciones para el proyecto Cujajone, con capital 100 % trasnacional, que demandará una inversión de más de 500 millones de dólares, para una producción anual potencial de 140.000 toneladas métricas. La estrategia peruana es obvia. El gobierno de Velasco Alvarado está empeñado en explotar las vastas reservas de minerales y está dispuesto a sacrificar, al menos temporariamente, el objetivo de la posesión de capital mayoritario en las empresas, en favor de un rápido desarrollo. Igual criterio cabe respecto de los otros grandes países productores de cobre, como Zambia y Zaire, donde hay nacionalización "combinada" de sus minas más antiguas, en un esfuerzo por atraer inversiones extranjeras a nuevos proyectos de explotación del subsuelo.

Posición de los gobiernos de países subdesarrollados en las negociaciones de contratos de explotación minera

La mayoría de los gobiernos de los países del Tercer Mundo productores de minerales tienen conciencia de que deben seguir dependiendo de inversores extranjeros para

explorar y explotar sus recursos minerales. Muchos de ellos advierten además que la necesidad de nuevas inversiones extranjeras limita sus acciones con respecto a las inversiones existentes, pero la índole y el grado de esta limitación difiere de un país a otro. No obstante, quiero centrar mi atención en la posición negociadora de los países en desarrollo en lo concerniente a nuevos contratos para la explotación minera. En noviembre pasado participé en una conferencia que se desarrolló en Buenos Aires, Argentina, sobre negociación y redacción de convenios de explotación de minas y que fue patrocinada por las Naciones Unidas. La conferencia se prolongó durante dos semanas y a ella asistieron representantes de 21 países en vías de desarrollo y de varios desarrollados, así como de la mayor parte de los países latinoamericanos con industrias extractivas. Por lo general, los representantes de los países en desarrollo eran funcionarios de los ministerios de minas, y entre los dos tercios y tres cuartos de ellos eran abogados. Había también representantes de países desarrollados, del empresariado y del gobierno, pero constituían una clara minoría. Se advirtió un amplio consenso de opinión entre los representantes de los países en desarrollo acerca de temas claves en las relaciones entre inversor extranjero y gobierno hospedante. Las posiciones convenidas en general por los representantes de los países en desarrollo pueden condensarse en los párrafos siguientes:

1. Los funcionarios de los países en desarrollo quieren ser informados exhaustivamente sobre los proyectos de exploración y explotación minera, con el fin de realizar la evaluación de sus propias minas, así como el análisis del flujo de fondos respectivo, antes de entrar a negociar contratos de explotación minera con empresas transnacionales privadas. Abogan por un programa de asistencia internacional con el fin de emprender por su cuenta la

exploración y evaluación, como la contemplada por el Fondo Rotativo de la ONU para la Exploración de Recursos Naturales. Sin embargo, existen dudas acerca de si esta propuesta llegará algún día a materializarse, y acerca del grado de eficacia de la ONU en un papel de sustituta de las actividades de exploración por parte de firmas internacionales. Aquella actitud propia de los países en desarrollo ha creado un serio problema a los inversores potenciales transnacionales, quienes pretenden cierto grado de seguridad antes de disponerse a gastar millones de dólares en la exploración y evaluación de minas. En no pocos casos, los gastos de predesarrollo de un proyecto de envergadura pasan actualmente de los 20 millones de dólares.

2. Los países en desarrollo propician su propia participación en el capital inicial, con preferencia nominal, o sea como donativo por parte de la empresa foránea; empero, si ellos aportan fondos para su participación inicial, debería ser a condición de tener derecho a la opción de compra de acciones al valor de libros una vez que la mina esté en marcha, de manera tal que todos los riesgos correrían por cuenta del inversor extranjero. Las opciones, en cuanto a la participación local, oscilan entre el 25 y el 50 ó 51 %. En la conferencia de la ONU, en noviembre pasado, los mismos países expresaron su oposición a cualquier elevada proporción deuda-capital accionario, pero no estuvieron dispuestos a aceptar que no podía esperarse que las empresas mineras internacionales aportaran cientos de millones de dólares en capital accionario para proyectos en gran escala. Estaban en favor de que los proyectos se financiaran mediante préstamos del Banco Mundial, sobre todo si ello les proporcionase el medio de acrecentar el control estatal. (Un memorándum de vasta circulación de las autoridades del Banco Mundial propicia un aumento sustancial de

sus créditos a las industrias extractivas.) Cualesquiera que fueren los acuerdos de orden financiero, los funcionarios de los países en desarrollo propician casi unánimemente la eventual mayoría de capital local y, con independencia del porcentaje de participación estatal, quieren ejercer el control sobre las principales decisiones de política y quieren un papel en la gestión.

3. Los gobiernos de los países en desarrollo no desean o rehúsan proporcionar franquicias impositivas —que según dicen están perdiendo popularidad entre el público—, franquicias por agotamiento y otros incentivos de orden tributario, durante el período inicial de la producción. Aunque los más parecen dispuestos a acordar índices de depreciación acelerada, no quieren renunciar a las altas rentas fiscales en el curso del reintegro de la deuda y de la repatriación del capital accionario. Asimismo, favorecen la fijación de un límite en el monto de utilidades a repatriar, basado habitualmente en un porcentaje del valor neto de libros. Algunos comienzan a pensar en función de retribución por gastos de exploración y desarrollo, pero muchos ministerios de minas de los países en desarrollo no quieren saber de ese rubro del gasto. Los acuerdos tributarios se consideran negociables y se admite que las condiciones de orden impositivo deben ser tales que atraigan a los inversores. Sin embargo, se señala que lo negociado una vez siempre puede renegociarse.

4. Se sostiene casi universalmente el derecho de pedir la renegociación de contratos en virtud de lo que se califica como "circunstancias cambiantes" (si las circunstancias han cambiado desde la negociación original y no puede demostrarse que habían sido previstas entonces por los negociadores). Este derecho debería ser limitado por las cláusulas del contrato mismo, pese a que los

representantes de los países en desarrollo a la conferencia de la ONU en Buenos Aires no opusieron aparentemente reparos a la inserción en el contrato de cláusulas reglamentarias de la renegociación. No obstante, recibí la impresión de que no aceptarían una limitación absoluta del derecho del gobierno que recibe la inversión a pedir la renegociación en cualquier momento.

5. Estrechamente vinculada al derecho de renegociación está la oposición al arbitraje de diferendos, mediante su derivación al Centro del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para el Arreglo de Disputas sobre Inversiones (ICSID) o a la Cámara Internacional de Comercio. Ningún país latinoamericano es miembro del ICSID y todos ellos parecen oponerse a su afiliación, basándose en que el arbitraje extranacional es incompatible con la "doctrina Calvo", según la cual los inversores extranjeros se hallan sometidos totalmente a las leyes y jurisprudencia de los países donde actúan. En dicha conferencia de la ONU, aun algunos representantes de gobiernos miembros del ICSID criticaron el recurso a árbitros extranjeros.

6. La negociación de contratos, al igual que la exigencia para su renegociación, se conceptúa casi universalmente como un derecho absoluto de los estados soberanos, y la mayoría de los portavoces de países en desarrollo se oponen a la estipulación de garantías contra la expropiación de minas explotadas bajo contrato por extranjeros: según ellos, la indemnización debería ser determinada unilateralmente por el gobierno, y cualquier reclamación por parte de la empresa se encuadraría en los procedimientos legales proporcionados por la legislación y el régimen judicial del país hospedante. La indemnización no debería estar sujeta a arbitraje internacional y los participantes de los países en desarrollo

en la conferencia de la ONU expresaron no poca suspicacia acerca del seguro que ofrece la Corporación de Inversiones Privadas en Ultramar (OPIC). Los más piensan que se trataría de una manera de envolver al gobierno de Estados Unidos en situaciones conflictivas, en lugar de evitar diferendos en el plano diplomático.

7. Los participantes de los países en desarrollo están en favor de la inclusión de disposiciones, en los contratos de explotación minera, para la instalación de infraestructuras de procesamiento en los países hospedantes.

8. Finalmente, los funcionarios de los países en desarrollo propugnan la integración al país de las divisas obtenidas de las exportaciones y se oponen a la retención de las utilidades en el extranjero por parte de las empresas concesionarias; no se oponen, en apariencia, a la provisión de garantías al derecho de obtener las divisas que puedan necesitar para atender al servicio de su deuda y de otras transferencias autorizadas.

Enfoques para la resolución de diferendos

Hay dos campos de conflicto señalables en este examen de la posición de los funcionarios representantes de países en desarrollo. El primero se refiere a la negociación de contratos para la exploración y explotación; el segundo, a cómo desempeñarse bajo su régimen. Muchas de las posiciones que actualmente están defendiendo los funcionarios de los gobiernos hospedantes tendrán que ser objeto de transacciones de compromiso o deberán ser suavizadas de una manera u otra si se quiere que las empresas internacionales del ramo sigan dispuestas a emprender proyectos de explotación minera en los

países en desarrollo. Algunas de estas demandas se consideran no negociables, porque el hecho de adoptar una actitud de componenda podría ocasionar serias consecuencias políticas a los respectivos gobiernos. Sin embargo, existen a menudo medios por los cuales las empresas concesionarias pueden alcanzar sus objetivos sin aparecer como infractores de las posturas de "no transigir" del gobierno. El segundo semillero de conflictos lo origina principalmente la insistencia en que los gobiernos locales se reserven el derecho de renegociar los contratos o nacionalizar los capitales de propiedad foránea o transgredir estipulaciones contractuales, sujetas única y exclusivamente a aquellas limitaciones o recursos legales que puedan ofrecerles los estrados judiciales nacionales. Esta fuente de diferendos podría llegar a ser más seria que cualquier pleito que pueda surgir de la negociación original de los contratos. Las empresas extranjeras siempre han debido enfrentar reclamos por renegociaciones de contratos y nacionalizaciones, aunque no siempre como consecuencia de cambios de gobierno. Lo que parece ser novedoso en la situación que ha venido tomando cuerpo en los últimos años es la desconcertante pretensión de que los contratos puedan ser alterados o hechos trizas en cualquier momento por el gobierno que recibe la inversión, y que a éste le asiste toda clase de derechos legales y morales para hacerlo cuando quiera que se lo dicte su interés nacional. No se me ocurre una respuesta satisfactoria al problema de los gobiernos que no hacen honor a sus compromisos. Sin embargo, opino que los inversores extranjeros podrían reducir los inconvenientes de la violación de compromisos tramitando contratos más flexibles y más realistas.

Los aspectos principales de la negociación de contratos de explotación minera pueden resumirse de la siguiente forma:

1. En la secuencia temporal de la inversión, la primera preocupación se relaciona con las fuertes sumas que se arriesgan para la exploración y evaluación sin tener la seguridad de poder negociar un contrato de explotación con el que la empresa pueda sobrevivir. Un enfoque viable sería incluir en el contrato de exploración los términos básicos de un eventual contrato de explotación, términos que variarían con los resultados de la evaluación final de la mina y el análisis del flujo de fondos. De esta manera, las condiciones relativas a tributación, franquicias por el agotamiento del capital, método de financiamiento incluyendo la participación del gobierno hospedante, infraestructura proporcionada por éste, etcétera, diferirían en función de la importancia y calidad del yacimiento, el desembolso total del capital requerido para la explotación, la expectativa de vida de la mina, los costos de producción estimados, el precio previsto para el producto y otras variables necesarias para el análisis del flujo de fondos. Así podría facilitarse a la empresa seguir adelante con la exploración rigiéndose por el contrato de exploración, el cual contendría las pautas para la oportuna negociación del contrato de explotación.

2. La exigencia de participación en el capital accionario por parte del gobierno hospedante parece inevitable, pero en las etapas de exploración y desarrollo el inversor extranjero podría requerir a su vez el aporte de capital de riesgo por parte de la nación que recibe la inversión, con preferencia a la mera opción de adquirir acciones de capital una vez iniciada la etapa de explotación.

3. En los casos en que intervienen fuertes montos de financiación externa, las franquicias obtenidas a raíz del agotamiento o consumo del capital deberán ser sufi-

cientemente generosas como para ofrecer un margen razonable para el reintegro de la deuda, más un atractivo flujo de fondos para el capital accionario aportado. Como la total exoneración tributaria está tornándose cada vez más impopular en los países en desarrollo, podría aplicarse una combinación de depreciación acelerada e impuesto gradual a las ganancias, destinada a dejar lugar para un flujo de fondos suficiente para el servicio de la deuda, más una tasa mínima de retorno para el capital invertido. Debe persuadirse a los gobiernos del hecho de que los inversores accionarios reciben poco o ningún retorno en los ocho o diez años iniciales; la tasa de rendimiento necesaria esperada después de ese lapso deberá ser sumamente elevada para lograr un estímulo razonable en concepto de retribución por gastos de desarrollo hechos a lo largo de un lapso de 15 ó 20 años. Sin embargo, el riesgo de que no se permita ganar la necesaria alta tasa de retorno después del período de reintegro del endeudamiento es sumamente alto.

Un medio para reducir el servicio de la deuda (interés y amortización) sería obtener préstamos del Banco Mundial o de otras instituciones financieras públicas internacionales, desde luego que con la garantía del gobierno interesado en recibir inversiones. Podría ser viable, asimismo, concertar un financiamiento conjunto del Banco Mundial y entidades financieras internacionales privadas, donde el Banco Mundial y el país hospedante serían partes en el acuerdo crediticio, y éste se vincularía a su vez con el contrato de explotación del o de los yacimientos. Se ofrecería así cierto grado de protección a los acreedores internacionales privados y a los inversores accionarios.

4. Los gobiernos hospedantes se escudan en el argumento de que los contratos con 20 o más años de duración no dejan lugar para ajustarlos a los cambios de

circunstancias, inclusive cuando se trata de cambios en los términos o normas convencionales para contratos de explotación del subsuelo o acontecimientos tales como un fuerte aumento en el precio internacional de los productos. Podría ser más conveniente prever ya en el contrato la revisión periódica de su contenido, junto con estipulaciones acerca del procedimiento a seguir al respecto: enumeración de los artículos sujetos a revisión y pautas relativas a la índole de la revisión. Por ejemplo, los contratos podrían disponer lo necesario para llevar a cabo una revisión general al cabo del reintegro de la deuda y la repatriación del capital, con revisiones subsiguientes cada seis a ocho años. También deberían estipular que no se aumentarán los impuestos si el retorno para el capital accionario no supera cierto nivel promedio respecto del quinquenio precedente, y que ciertos cambios en determinados artículos estarían sujetos a arbitraje en caso de disputa. Con ello se prevendrían los pleitos que suelen originarse por revisión fragmentaria de contratos. Esta norma tendría asimismo la ventaja de proporcionar al inversor extranjero cierto grado de seguridad cuando contemple la posibilidad de expandir su inversión para aumentar la producción.

5. Si todos los contratos de explotación minera contuvieran una cláusula en el sentido de que los diferendos entre las partes deben girarse al ICSID, es indudable que la confianza del inversor se acrecentaría considerablemente. El Banco Mundial llegaría hasta a ofrecer el financiamiento de proyectos de explotación minera beneficiosos para el país donde se invierte, al paso que reduciría el riesgo financiero del inversor si el contrato de explotación prevé que las disputas serán giradas al ICSID. No obstante, la objeción de algunos gobiernos, en particular los latinoamericanos, al arbitraje por instituciones exteriores es tan fuerte que el procedimiento podría no resul-

tar viable. Algunos gobiernos podrían, sin embargo, avenirse a someter las disputas al arbitraje, siempre que el juez arbitrador fuese ciudadano del país administrado por ese gobierno. También podrían estar dispuestos a establecer un sistema de arbitraje regional, digamos para los países de la ALALC o del Mercado Común Regional del Grupo Andino. Cabe la posibilidad de designar un juez arbitrador nacional o regional situado suficientemente lejos de presiones o influencias políticas como para tornarlo aceptable para el inversor externo.

6. Es improbable que algún gobierno renuncie a su derecho soberano a la nacionalización o que una sucesiva administración haga honor a un tal compromiso. No obstante, se puede pretender con toda lógica que los procedimientos y las condiciones para la nacionalización, inclusive la de no disponer la nacionalización antes de determinada fecha, se consignent en un contrato. Un peligro implícito en la última de estas condiciones sería el de que los gobiernos hospedantes fuesen presionados para incoar procedimientos de nacionalización al expirar la fecha designada. Las condiciones estipuladas en contrato relativas a la nacionalización podrían comprender las pautas para la indemnización y disposiciones para un contrato de administración con el inversor extranjero, que entrarían en vigencia después de la nacionalización y por un lapso mínimo.

7. La exigencia de países que reciben inversiones de que se les entreguen las divisas obtenidas de la exportación o de hacerse cargo ellos mismos de la función de comercialización mediante un organismo gubernamental ha originado serios problemas entre los potenciales inversores externos. En realidad, es el caso de un país donde diversos contratos de explotación se hallan actualmente estancados en razón de la exigencia de que se cedan al

gobierno todas las divisas obtenidas de la exportación. En algunas situaciones, la preocupación de los inversores extranjeros no reside tanto en la eventual no recepción de las divisas para hacer frente a sus obligaciones, sino en las dilaciones burocráticas a que son sometidos los trámites. Hay maneras de resolver este problema, como sería depositar las divisas obtenidas de las exportaciones en una cuenta del Banco Central del país hospedante abierta en un banco corresponsal extranjero, con instrucciones específicas a este banco comercial de asignar los fondos al servicio de la deuda y a otros fines convenidos. Este mismo tipo de acuerdo lo llevó a cabo el gobierno del Perú con un banco de Nueva York, para el depósito de las divisas producidas por la venta de minerales por empresas extranjeras.

Cambio de relación en el poder de negociación

Considerando que el poder de regateo del inversor extranjero tiende a ser mayor en el lapso en que se tramita la investigación, no veo obstáculos insuperables para la negociación de acuerdos sobre explotación, siempre que exista en ambas partes cierta flexibilidad y voluntad de llegar a un entendimiento. Un acuerdo de explotación minera minuciosamente negociado y que prevea remedios para futuras contingencias y cambio de circunstancias puede amenguar la incidencia de diferendos, o moderarlos, a lo largo de la vigencia del acuerdo. No obstante, quizás sea inevitable que surjan desavenencias a medida que cambie la posición del inversor extranjero.

Se han producido en años recientes acontecimientos destinados a ejercer importante influencia en las respectivas posiciones de los negociadores y es menester no

perderlos de vista. En primer lugar, existe una creciente escasez de petróleo y minerales no combustibles, según se refleja en el aumento de los precios. Esto ha aumentado el poder de regateo de los países en desarrollo, y en algunos casos ha contribuido a que los inversores extranjeros estén mejor dispuestos a correr riesgos. Viene luego la voluntad de los gobiernos que ofrecen tecnología avanzada —aun aquellos del bloque socialista— de formar empresas mixtas para el aprovechamiento de recursos naturales en países en desarrollo, en condiciones que involucran mayores riesgos y menores rendimientos financieros que los que podrían atraer a empresas internacionales privadas. Un tercer factor, que podría tomar más relevancia en el futuro, es la capacidad de los gobiernos para obtener el financiamiento necesario para la explotación de sus propios recursos. Si bien las compañías internacionales mineras y petroleras tienen de su parte una ventaja sustancial en razón de su capacidad para proporcionar técnicos y un amplio financiamiento, tengo la impresión de que su ventaja relativa puede estar declinando. Esto significaría que tendrán que aceptar mayores riesgos y condiciones menos favorables que antes para operar en el Tercer Mundo, si quieren aprovechar las mayores retribuciones en función de precios y de la creciente demanda de sus productos.

IV

CONCLUSIONES

El traspaso de tecnología y su consiguiente desarrollo se han convertido en factor crítico tanto en el mundo desarrollado como en el que está en desarrollo. Este fue un tema de primera importancia en las conferencias sobre inversiones transnacionales que se realizaron desde 1969 hasta 1973, y fue también el motivo de una importante reunión (CACTAL) en 1973. En el momento presente es el punto de estudio del Grupo de Trabajo Interamericano creado por los ministros de relaciones exteriores en sus reuniones de 1974 en Tlatelolco (México) y Atlanta (Estados Unidos).

Se trata de una cuestión acerca de la cual parece haber una seria carencia de definiciones e información. Se aprecia la importancia de la tecnología en el proceso de desarrollo y, sin embargo, las complejidades de la mecánica del proceso de traspaso crean mucha confusión. Faltan inclusive definiciones adecuadas de los términos de la negociación. Esta ausencia de información es crítica sobre todo para el país que recibe la tecnología y para la corporación transnacional. El país necesitado de desarrollo quizás no comprende cabalmente las limitaciones que tienen peso en la corporación multinacional cuando ésta tiene que desenvolverse en el marco de las leyes del gobierno de la casa matriz, cuando es necesario

mantener en estado confidencial la revelación de la tecnología, obtener ganancias y no perder su poder competitivo. La empresa multinacional, por su parte, podría no apreciar las realidades políticas, económicas y sociales del país hospedante; ella ve cada vez más restricciones y tal vez no alcance a apreciar las complejidades internas que originaron la legislación local.

Esta carencia de información desemboca en una *impasse* entre los países necesitados de desarrollo y las corporaciones transnacionales. Estas últimas sostienen que la nueva legislación vigente en muchos países en desarrollo no sólo traba el proceso de traspaso de tecnología, sino que no contribuye a atenuar sus pretendidos abusos del pasado. El artículo de John E. Dull apunta a los resultados potenciales de gran parte de esa legislación y deja traslucir que su carácter restrictivo reducirá el ritmo del proceso de transferencia de tecnologías, o acabará por detenerlo totalmente. Es lógico suponer que la persona que disponga de una ventaja en la fabricación de cierto producto no habrá de desprenderse fácilmente de ella y optará por mantener en secreto toda información al respecto, antes que comprometer su posición. La gran empresa multinacional se halla exactamente en la misma situación.

El país hospedante arguye que gran parte de la tecnología que ha recibido en el pasado ha resultado inadecuada, que su precio ha sido excesivo y que no ha aportado un beneficio real a su economía. Si se consideran los abusos enumerados en la Introducción a la Sección I y los discutidos a lo largo de las reseñas de las distintas conferencias se comprueba que los países en desarrollo opinan que la alternativa es controlar el proceso de traspaso de tecnología. Aun Brasil, que sigue la política más liberal, o de "puertas abiertas", para la corporación transnacional ha fijado limitaciones a la em-

presa extranjera que desea introducir tecnología en el país. Los países que reciben tecnología insisten en que el traspaso se realice en sus propios términos, sin negarle a la empresa transnacional un beneficio justo, pero insistiendo en que el país y el sector privado local se beneficien a la par de la empresa extranjera. Esta, por su parte, arguye que ha hecho en conjunto una buena obra en el proceso de transferencia (sin negar la comisión de algunos abusos), y que debe continuar como el medio más eficiente de desarrollo, de utilización y de propagación de beneficios en todos los sectores y todos los países.

Se está insinuando una *impasse*, debida principalmente a la falta de entendimiento de lo que queremos significar cuando hablamos de tecnología. El término es muy político, y difieren los conceptos con que lo interpreta la gente. Luego, debemos formular una definición muy detallada de lo que ha de entenderse por tecnología, por patente, por licencia, etcétera. Acto seguido deberemos examinar, caso por caso, el actual procedimiento de traspaso, a fin de comprender exactamente cuáles son las causas de los pretendidos abusos, escollos, inadecuaciones, etcétera. Una vez que comprendamos las causas específicas de los problemas podremos comenzar a proponer soluciones y políticas capaces de contribuir a crear una situación óptima para todos.

Parecería que el estancamiento no está motivado sólo por falta de información, sino también por la deficiente comunicación de la realidad de los hechos. En las conferencias internacionales resumidas en la Sección I, el grueso de los debates se centró en generalidades. Muchos de los hechos atinentes fueron pasados por alto o fueron simplemente desconocidos por los asistentes. Parecería esencial, pues, que si ha de haber un clima de permanentes buenas relaciones en este campo, las partes

deberán comunicarse abierta y sinceramente sus respectivas limitaciones y problemas. Con generalidades no se hará sino sumar dificultades a los problemas.

Este libro pretende colaborar en el proceso de comunicación, mediante la evaluación de algunas de las dificultades, algunos de los puntos muertos y los pretendidos abusos por parte de la empresa y el país, y también es su intención resumir la información de que hoy se dispone sobre traspaso y desarrollo de tecnologías. Hemos querido enfocar la situación desde ambos lados —desde la perspectiva del país que recibe conocimiento y desde el punto de vista de la empresa que lo ofrece— y preferimos no emitir juicios, sino más bien poner de relieve los hechos.

Sin embargo, ha llegado el momento de tomar nota de lo que queda por hacer, a fin de cerrar la brecha que parece abrirse entre el país hospedante y la corporación trasnacional, e intensificar la comunicación entre ambas partes. Estrechar la brecha es deseable por varios motivos: 1) la tecnología será una herramienta necesaria para el desarrollo del país; 2) la corporación trasnacional es una fértil fuente de esa tecnología —de la ya creada y de los medios para desarrollar más—; 3) ambas partes deben comprender que se benefician con el proceso de traspaso pues de lo contrario la *impasse* culminará en un abierto conflicto. (Véase el artículo de Ray Mikesell, donde se sugieren medios para morigerar las situaciones conflictivas.)

De ser aceptables las razones señaladas, deberán tomarse medidas para expandir la comunicación, crear más información y asegurar la continuación del diálogo acerca de estos temas.

Un programa de acción

Si nos persuadimos de que el principal problema que hoy enfrenta el mundo en el campo del traspaso de tecnología es el de la información pormenorizada y no meras generalizaciones, cabe sugerir lo siguiente como plan de acción posible.

Ante todo, debe reconocerse que en este asunto hemos superado la etapa de las discusiones. Los latinoamericanos y los representantes de otros países en desarrollo creen que ya se ha hablado suficientemente y que en cambio no se ha realizado mucho. Son renuentes a intervenir en reuniones donde se vuelven a ventilar los mismos temas una y otra vez.

Importa, con todo, poner de relieve los aspectos reales de la situación. Las generalizaciones no ayudan a nadie; antes al contrario, pueden empeorar la situación. Los países en desarrollo y las empresas trasnacionales deben decidir reunirse para discutir los temas candentes, e ir a lo específico de cada tema. Deben también concurrir dispuestos a escuchar y comprender los problemas de la otra parte en un sincero intercambio de puntos de vista e información, ser francos y procurar ajustar o rectificar sus posiciones. Los representantes de los gobiernos que reciben tecnología, las empresas extranjeras y del sector privado que tienen a su cargo aplicar la tecnología importada, habrían de participar en esas reuniones.

De ellas pueden preverse tres resultados importantes: la mutua comprensión del asunto y de los problemas que preocupan a cada una de las partes interesadas, y soluciones —pautas para los gobiernos, para las empresas extranjeras y para las empresas locales del sector privado—. Las pautas no serían necesariamente obligatorias; recomendarían las flexibilidades requeridas con el objeto de facilitar el proceso de transferencia. Un tercer

resultado sería la formación de un centro internacional para el traspaso y desarrollo de tecnologías.

Muchos errores se han cometido en el pasado, y no hay motivo para que se repitan. Tampoco hay tiempo para darse el lujo de esquemas ampulosos y generalizaciones indiscriminadas. En el presente documento y en otros estudios, así como en discusiones patrocinadas por el Fondo para la Educación Gerencial Multinacional y el Consejo de las Américas, la conclusión parece unánime en el sentido de que debe crearse un "banco" de información con el fin de asegurar que la tecnología menos costosa y más apropiada se haga accesible a los países del continente. Este banco *clearing* debería convertirse más adelante en centro de capitalización y adiestramiento, con la participación de los gobiernos interesados, así como de las empresas transnacionales que suelen poseer la tecnología y el *know-how* para su utilización. Los programas de adiestramiento deberían contemplar la aplicación de tipos específicos de *know-how* para la utilización de cada nueva tecnología que importen y desarrollen los países del hemisferio. Creado este centro de adiestramiento e información, la institución podría también convertirse eventualmente en centro de nuevos desarrollos tecnológicos; podría pues erigirse en su propio centro de investigación y desarrollo.

La primera etapa, y la más importante, sería la reunión y difusión de información. Esto requerirá la participación y colaboración de organizaciones internacionales, como la OEA y la ONU; de los gobiernos de países exportadores e importadores de tecnología, que en muchos casos son fuentes de mucha información técnica; de universidades que frecuentemente desarrollan nuevos procesos y fórmulas; de las corporaciones extranjeras que cuentan con amplias instalaciones para investigación y desarrollo, y de las empresas locales encargadas de

aplicar la tecnología importada, que trabajan incesantemente para convertir esos procesos en tecnología utilizable y comercialmente viable.

Aunque los resultados inmediatos de esta compilación e intercambio de información podrían no parecer tangibles, servirán de todos modos de base para una sólida relación entre las partes intervinientes en el proceso de traspaso y explotación.

Ha llegado el momento de actuar. Ya no puede tolerarse la brecha cada vez más ancha que separa a las naciones ricas de las pobres; los hombres inteligentes y más razonables deben poner su empeño en solucionar los problemas. Lo que aquí se sugiere es que comencemos en un campo, la tecnología, y trabajemos para hallar soluciones prácticas a todos los inconvenientes.

Ley 20.794 de Registro Nacional de Contratos de Licencias y Transferencia de Tecnología sancionada en setiembre de 1974: normas principales

Ámbito de aplicación

Art. 1 [Actos jurídicos reglados].— La presente ley regla cualquier acto jurídico que tenga por objeto principal o accesorio la transferencia de tecnología del exterior que pueda producir efectos en el territorio nacional, del que surjan o puedan surgir obligaciones de personas físicas o jurídicas, de derecho público o privado domiciliadas en el país respecto de titulares con domicilio en el exterior.

Art. 2 [Otros actos comprendidos].— Los actos jurídicos de transmisión de tecnología, aunque el licenciante posea domicilio en el país, se encuentran también incluidos en las disposiciones de esta ley si:

- a) se tratare de empresas de capital extranjero o de filiales o sucursales de empresas con domicilio en el exterior;
- b) existiese la presunción de tratarse de una tecnología que se trasfiere del exterior, por aplicación del criterio enunciado en el art. 14, excepto que la empresa local licenciante pudiese acreditar la verdadera titularidad o hallarse en efectiva posesión de la tecnología trasferida o de los conocimientos a proveer.

Art. 3 [Inclusión especial].— Los actos jurídicos a que se refieren los artículos anteriores incluyen, en especial:

- a) la adquisición de los derechos o licencias para la explotación o uso de patentes de invención, o de diseños o modelos industriales; o de otros derechos industriales que pudiesen crearse en lo sucesivo.
- b) la provisión de conocimientos técnicos por medio de procesos, planos, fórmulas, diseños de planta, diagramas modelos,

instrucciones, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal, o bajo cualquier otra forma, a los efectos de la obtención del resultado de que se trate;

c) la contratación de personal del exterior para la instalación o puesta en marcha de bienes de capital o de procesos de producción;

d) la contratación de trabajos de consultoría o asesoramiento y la prestación de servicios técnicos;

e) de un modo excepcional, la exclusiva adquisición de los derechos o licencias de uso o explotación de marcas en los supuestos contemplados en el art. 9.

Art. 4 [Aprobación por la autoridad de aplicación].— Los actos jurídicos que regla la presente ley deben ser sometidos en todos los casos a aprobación de la autoridad de aplicación, no sólo cuando originen obligaciones de transferir valores al exterior en concepto de pagos por regalías, comisiones, honorarios o por cualquier otro título, o si se tratase de otras clases de contraprestaciones, sino también en caso de concesiones a título gratuito.

Art. 5 [Aprobación denegada: casos].— La autoridad de aplicación denegará la aprobación de los actos jurídicos reglados por esta ley cuando:

a) la tecnología a adquirirse resulte contraria a los objetivos de las políticas o planes nacionales en materia de tecnología y desarrollo, u opere negativamente en los patrones de consumo o en la redistribución de ingresos, o si se estimare que aquélla no promueve el progreso técnico-económico y social;

b) la tecnología a incorporar corresponde a un nivel posible de obtener en el país, o se otorguen derechos que permitan directa o indirectamente regular, alterar, interrumpir o impedir la investigación o el desarrollo tecnológico nacional;

c) no se confiere al licenciatario adecuadas garantías cuyo mantenimiento por el licenciante, no podrán significar costos y/o cargos adicionales en las obligaciones del licenciatario, y en orden a que:

1) el contenido de la tecnología a transferir es total y completo para asegurar la obtención de las finalidades previstas y la indispensable autonomía para lograrlo;

2) el licenciatario recibirá un fluido regular y permanente de la tecnología adquirida a través del compromiso del licenciante de informar y suministrarle todas las mejoras o perfeccionamientos técnicos y a la provisión de bienes o

servicios que se relacionen con la tecnología adquirida durante la vigencia del acuerdo;

3) la adecuada capacitación del personal nacional para la asimilación y manejo de la tecnología objeto del acto jurídico;

4) los precios de los bienes de capital, respuestos, insumos y/o materias primas componentes de la tecnología a transferir y/o necesarias para llevar a cabo la producción a que dicha tecnología se refiere, no deberán ser superiores a los precios corrientes en el mercado internacional.

En los casos en que estos bienes no posean cotización internacional corriente, la autoridad de aplicación podrá estimar los precios, efectuando los estudios pertinentes;

5) en los casos en que el licenciatario acuerde la venta total o parcial de su producción bajo licencia al proveedor de la tecnología o a algún comprador designado por éste, los precios de los artículos producidos por el licenciatario no deberán ser inferiores a los corrientes en el mercado internacional. La autoridad de aplicación estará también facultada para estimar esos precios cuando los artículos producidos no posean cotización internacional corriente;

6) en el caso en que el licenciante conceda condiciones contractuales más favorables a otro licenciatario autorizado, dichas condiciones se harán extensivas automáticamente al primero de los licenciatarios;

d) del análisis de los costos explícitos e implícitos resulte que el precio convenido o contraprestación pactada exceden los beneficios a derivarse de la tecnología a adquirirse;

e) no se fijen separadamente los precios de cada uno de los bienes inmateriales que constituyen el objeto del contrato y, correlativamente, los plazos en que deben ser abonados, cuando esa individualización resulte posible;

f) se exijan del licenciatario garantías sobre mantenimiento de tasas, impuestos, aranceles, tipos de cambio, fórmulas especiales de beneficios o pagos de regalías o cualquier otra modalidad de remuneración que contribuya a la indeterminación del precio total a pagar;

g) se obligue al licenciatario a ceder a título gratuito u oneroso o perfeccionamientos que hayan podido obtenerse en el país, con relación a la licencia contratada o a la tecnología transferida;

h) se pacten importes netos de impuestos para el pago de regalías, que en el país de residencia del receptor de los fondos

sean considerados como pago a cuenta de impuestos del país extranjero;

i) no se instrumenten por escrito o no se redacten en el idioma nacional, salvo aquellos términos técnicos que no tengan equivalentes en lengua castellana;

j) establezca el derecho del licenciante a percibir regalías del licenciatario por patentes, licencias o marcas no susceptibles de ser utilizadas, o cuya utilización carezca de valor económico significativo o que posean efectos equivalentes como las licencias obligatorias conjuntas;

k) contengan cláusulas que declaren aplicable alguna legislación extranjera para regir la interpretación o ejecución del contrato o de prórroga de jurisdicción de la que resulte la competencia de tribunales judiciales o arbitrales extranjeros.

Cláusulas restrictivas y limitaciones

Art. 6 [Efectos causales de denegatoria]. La autoridad de aplicación podrá denegar la aprobación de cualquier acto jurídico reglado por la presente ley cuando la adquisición de la tecnología en la forma propuesta produzca directa o indirectamente algunos de los siguientes efectos:

a) establecer la obligación de adquirir materias primas, productos intermedios o bienes de capital de un origen o fuentes de aprovisionamiento determinado aunque sea del país;

b) regular, alterar o limitar la producción, distribución, comercialización o exportación; o la distribución de mercados o la exclusión de alguno de ellos;

c) establecer precios de reventa a mayoristas o minoristas o al licenciante, o la aplicación a terceros de condiciones desiguales para la venta de mercaderías o servicios equivalentes en detrimento de la situación competitiva de éstos;

d) eximir al contratante extranjero de la responsabilidad que le asistiera frente a eventuales acciones de terceros, originadas en vicios o defectos que sean inherentes al contenido tecnológico del contrato;

e) prohibir al licenciatario el empleo de otros diseños, procesos, métodos de producción, equipos u otros bienes distintos de los involucrados en el contrato propuesto;

f) establecer normas que limiten o supediten a la aprobación del licenciante la publicidad o difusión a realizar por el licenciatario;

g) imponer al licenciatario la obligación de contratar personal a designar por el licenciante, encontrándose la remuneración a cargo de la empresa receptora de la tecnología, cuando esa exigencia no se considere indispensable.

La enumeración precedente no excluye la facultad de la autoridad de aplicación para denegar la aprobación de actos jurídicos que contengan cláusulas restrictivas que produzcan efectos análogos a los expuestos.

Art. 7 [Cláusulas invalidadas].— No se reconocerá validez legal a las cláusulas que dispongan la prohibición para el contratante local de disponer de la tecnología adquirida a la expiración del término del contrato, salvo en aquellos casos en que se encuentre amparada por derechos de propiedad industrial. En este último supuesto la autoridad de aplicación sólo aprobará aquellos actos en los cuales se prevean las condiciones por las que el contratante podrá continuar con la utilización de la tecnología una vez expirado dicho plazo.

Art. 8 [Causal de denegación].— La autoridad de aplicación podrá denegar la aprobación de actos jurídicos en los que, como resultado de la evaluación general de la operatoria de la empresa receptora de la tecnología, resultara la inconveniencia de autorizar el nuevo acto, tomando en consideración los compromisos asumidos con anterioridad.

Concesión de uso o explotación de marcas

Art. 9 [Denegación: excepciones].— La autoridad de aplicación denegará la aprobación de actos jurídicos que tengan por objeto la exclusiva adquisición de derechos o licencias de uso o explotación de marcas, con excepción de:

a) los contratos inscritos de conformidad al art. 7 del decreto-ley 19.231 (registrado como ley 19.231) y normas complementarias dictadas en su consecuencia siempre que en los mismos se incluya una cláusula en virtud de la cual:

1) el licenciatario se compromete a desarrollar en un lapso no mayor de 5 años una marca local sustitutiva de su propiedad;

2) el licenciante se obligue a transferir sin pago o contraprestación alguna los derechos de la marca extranjera o a consen-

tir la explotación gratuita de la misma en cuanto a los derechos o licencias de uso o explotación.

En ningún caso ya se trate del término originario de los contratos, del que resulte por el ejercicio de opciones o por renovaciones, los mismos no podrán prolongar su vigencia sino hasta el 31 de diciembre de 1979;

b) los contratos que se celebren, siempre que:

1) el licenciante se comprometa a otorgar al licenciatarario licencias que hagan posible la exportación del producto a otros países;

2) el licenciatarario se obligue a no utilizarla en el mercado nacional;

3) el precio a abonarse se fije en un porcentaje del balance estimado de divisas que ingresen al país como consecuencia de la explotación de la marca, con la expresa reserva de no pagarse suma alguna si las operaciones de exportación no se concretasen.

En cualesquiera de ambos supuestos la aprobación se encontrará condicionada a que no resultasen de aplicación alguna las causales establecidas en los arts. 5 y 6 de la presente ley.

Régimen de los pagos y plazos

Art. 10 [Valores máximos de pagos o contraprestaciones].— El Poder Ejecutivo nacional podrá fijar por sectores, actividades o bienes específicos valores máximos a los que se ajustarán los pagos que deban efectuarse o las contraprestaciones que deban proporcionar los licenciatarios en razón de los actos jurídicos que celebren, así como los plazos máximos de duración de los mismos, teniendo en cuenta las condiciones del sector o actividad, la rentabilidad de la tecnología que se incorpore en función de la economía nacional y las características del producto.

Art. 11 [Determinación: criterios].— Los valores máximos se establecerán en relación al valor neto de las ventas de los artículos a fabricarse mediante la aplicación de la tecnología adquirida. Si la diversa naturaleza de la contratación lo exigiera se aplicarán subsidiariamente otros criterios, basados sustancialmente en la evaluación económica de la tecnología que se adquiere del modo que se establezca en la reglamentación.

Art. 12.— Se entenderá por valor neto de los productos licenciados el valor de la facturación en puerta de fábrica deducidos

los descuentos, bonificaciones y devoluciones, menos el valor de los insumos provistos por el licenciante por sí o por intermedio de otras firmas presuntivamente vinculadas, puestos en fábrica o del licenciatarario, y los impuestos internos y a las ventas, o aquellos que los sustituyan, reemplacen o complementen en el futuro y cualquier otro que se creare en lo sucesivo con referencia a los mismos hechos imposables.

Art. 13 [Precios o contraprestaciones: forma de pago].— Los precios o contraprestaciones que se convengan podrán abonarse, cuando así lo autorice la autoridad de aplicación, mediante el pago de un monto global predeterminado, siempre que éste no exceda la suma total resultante de la aplicación de los valores máximos a que se refiere el art. 10, en función del volumen estimado de las ventas durante el período de duración del acto jurídico.

Art. 14 [Utilidades y pagos por precio de la tecnología].— Las sumas a abonarse en concepto de precios de la tecnología, cualquiera que sea su denominación jurídica por los actos enumerados en el art. 3, serán consideradas a todos los efectos como utilidades cuando se trate de relaciones entre filiales y sus casas matrices o entre éstas y aquéllas, como también cuando exista unidad económica o comunidad de intereses entre la licenciante y la licenciataria. Se aplicará el mismo criterio si el examen del acto jurídico de adquisición de tecnología llevase a concluir que no ha sido celebrado con un tercero, de acuerdo con los usos del mercado internacional o si el análisis de la situación patrimonial de la licenciataria pusiera en manifiesto que la efectiva dirección técnica, administrativa, financiera y comercial no la ejercitan sus autoridades naturales radicadas en el país.

La totalidad resultante de la suma de las cantidades a abonarse en concepto de utilidades y pagos por precio de la tecnología quedará sujeta a los topes o gravámenes que resulten por aplicación de los arts. 13 y 20 de la ley 20.557, según correspondiere.

Art. 15 [Regalías: cómputo de excepción].— El importe de las regalías, o, en su caso, de un monto global predeterminado o cualquier otra contraprestación que se convenga, no podrá computarse como aporte de capital ni consistir en acciones o cuotas sociales de la licenciataria, excepto en los casos contemplados en el artículo anterior, si a juicio de la autoridad de aplicación su aprobación resultare de especial necesidad para la empresa

y de conveniencia para el país, lo que requerirá aprobación del Poder Ejecutivo nacional en cada caso.

Art. 16.—Los honorarios y gastos por asesoramiento o prestación de servicios técnicos, provisión de ingeniería de detalle para la ejecución de instalaciones o fabricación de productos, estudios de consultoría, cursos de formación y capacitación del personal, serán retribuidos por un precio que debe determinarse en función de la naturaleza e importancia del trabajo a realizarse o de los servicios a prestarse.

Art. 17 [Aprobación de contrato por el PE: caso].—En tanto no hayan sido fijados los valores máximos a que se refiere el art. 10, para la aprobación de un contrato en que el precio supere el 5% del valor neto estimado de la venta o el plazo exceda al término de 5 años será necesario, previa resolución favorable de la autoridad de aplicación, decreto del Poder Ejecutivo nacional.

Art. 18 [Plazos de validez de actos: requisitos de aprobación].—La autoridad de aplicación para aprobar los plazos de validez en los actos, dentro de los límites autorizados, tendrá en cuenta, de acuerdo a la naturaleza de la tecnología a transferir, que:

- a) permitan la asimilación local del conocimiento;
- b) no se prolonguen más allá del término en el que sea previsible la obsolescencia del conocimiento que se adquiere.

Condiciones para la validez de los contratos

Art. 19 [Aprobación e inscripción].—Los actos jurídicos a que se refieren los arts. 1 al 4, sus modificaciones o ampliaciones deberán ser presentados dentro del término de 30 días corridos de su celebración para ser aprobados por la autoridad de aplicación, y su ulterior inscripción en el Registro Nacional de Contratos de Licencias y Transferencia de Tecnología creado por el decreto-ley 19.231/71 (registrado como ley 19.231), dando cumplimiento a los requisitos que establezca la reglamentación.

La falta de cumplimiento de esta obligación dará lugar a la aplicación de la sanción prevista en el inc. a del art. 34.

Art. 20 [Excepción].—Se exceptúan de la obligación establecida en el artículo anterior los contratos que celebren las fuerzas armadas o de seguridad cuando por decreto del Poder Eje-

cutivo sean calificados de secreto militar vinculados a impositivas razones de defensa nacional.

Art. 21 [Actos nulos].—Serán de nulidad absoluta los actos jurídicos celebrados entre licenciante y licenciario o terceros cuando:

a) se formalizase o ejecutara un contrato de transferencia de tecnología del exterior sustrayéndolo al conocimiento y aprobación de la autoridad de aplicación, y

b) se hubiese actuado con simulación para ocultar, encubrir, alterar o modificar el real contenido de los actos celebrados y, en especial, en cuanto se refiere a las características de tecnología a transferirse, a los costos explícitos de la misma, al plazo de vigencia o a cualquier otra de las menciones de las diversas cláusulas del contrato.

Art. 22 [Actos no aprobados e inscritos: efectos].—Los actos jurídicos hasta tanto no sean aprobados e inscritos en el registro carecerán de validez legal y no producirán efectos entre las partes ni en relación a terceros respecto a los derechos y obligaciones previstos en los mismos ni su cumplimiento podrá ser reclamado judicial o extrajudicialmente. Lo mismo ocurrirá a contratos cuya inscripción haya caducado o haya sido cancelada.

Caducidad y reinscripción

Art. 23.—Caducará de pleno derecho la inscripción de los actos en el registro cuando los mismos no tuviesen principio de ejecución, o no hubiesen producido efecto en el país, dentro del plazo que en cada caso fijará la autoridad de aplicación y hasta un máximo de 2 años. Esta podrá autorizar la reinscripción, en casos debidamente justificados, siempre que se la solicite antes de operado el vencimiento del plazo, y que la misma resultase procedente a tenor de la nueva evaluación a realizarse del acto.

Usos o menciones prohibidas

Art. 24 [Aprobación previa].—Prohíbese el uso o mención como objeto de identificación o publicidad de licencias, patentes, marcas o cualquiera de los otros actos incluidos en el art. 3 sin que previamente haya sido aprobado el acto que autorice su adquisición y que se haya realizado la inscripción. La inob-

servancia de esta disposición hará aplicable la sanción prevista en el inc. a del art. 34.

.....
.....
Art. 29 [Pagos al exterior: normas y acreditación].— Los pagos al exterior correspondientes a los actos reglados por la presente ley, sólo podrán realizarse de acuerdo a las normas que a ese efecto dicte el Banco Central de la República Argentina, debiendo acreditarse como requisito esencial la aprobación del acto y su inscripción en el registro.
.....
.....

Se terminó de imprimir en el mes de octubre de 1976 en los Tall. Gráf. *Garamond S.C.A.*, Cabrera 3856, Buenos Aires, Argentina. Se hicieron 1.500 ejemplares.



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