

Desarrollo nacional y costo de la dependencia externa

EDUARDO C. SCHAPOSNIK

Hasta el presente, en la elaboración de la teoría de la dependencia ha existido un alto grado de subjetividad. Cuando se trata de llegar a comprobaciones empíricas, los índices utilizados para mensurar determinados deterioros en la economía de los países adolecen de las mismas fallas cuantitativas de la medición del desarrollo, agravado por la circunstancia de carecerse de datos adecuados porque son ocultados por ambas partes.

Los estudios de la CEPAL han permitido calcular el endeudamiento externo, sobre datos de los gobiernos no siempre veraces; ha estimado el deterioro de los términos del intercambio basándose en las diferencias de precios entre artículos primarios y bienes industriales sobre años base, cálculo aproximado sobre la idea de considerar bienes homogéneos a algunos con cierta aproximación; ha estimado que el préstamo público externo era preferible económicamente a la inversión directa en datos aproximados del rédito de los inversionistas. Aun cuando pueda considerarse que queda un cono de sombra en cuanto deben manejarse aproximaciones, las cifras suministradas son tan gruesas que no arrojan dudas sobre los perjuicios que hasta el presente ha traído el balance comercial y la balanza de pagos a los países subdesarrollados.

Un dato asertivo es que la deuda externa aumenta en progresión geométrica y su servicio de amortización e intereses insume una parte cada vez mayor de las exportaciones, lo que significa disminuir la capacidad de importar para la industrialización y el desarrollo autónomo. En ese sentido las cifras suministradas por el informe Prebisch a la primera UNCTAD y corroboradas en las posteriores son desconcertantes y la proyección, aún no demostrada, es sencillamente aterradora por lo que no es necesario ser demasiado exigentes en los métodos de medición.

El endeudamiento externo se produce por varias causas. Una es el crédito directo, proveniente de gobiernos o de instituciones públicas, nacionales o internacionales; por crédito de proveedores, que aumenta a un ritmo cada vez mayor en la medida que disminuye la capacidad de endeudamiento, y fomentado cada vez más por los gobiernos de países industrializados, ya que significa la obligación de importar y aumenta el interés.

Pero hay dos aspectos que han influido en forma harto gravosa y cuyo monto es difícil determinar. Se trata de la

inversión directa, que alivia la balanza de pagos en una medida muy pequeña y luego significa un drenaje multiplicado de la cantidad inicial, y el uso de la tecnología, patentes, *know-how*, marcas, etc., cuyos beneficios sociales y perjuicios económicos se trata ahora de determinar.

EL COMERCIO INTERNACIONAL

El esquema de inserción de los países subdesarrollados en el mercado internacional, ha estado determinado por las grandes potencias, que manejaron por la fuerza, por gravitación económica o por hegemonía monetaria, y la división internacional del trabajo que funcionó adecuadamente mientras el crecimiento lineal de los países periféricos hizo alentar la esperanza de que atrás vendría el desarrollo esperado. Cuando la crisis, el estancamiento, el distanciamiento con los países centrales hicieron estallar la angustia, el proceso de despertar se hizo sentir, pero hasta el presente sólo han significado expresiones de deseos con algún grado de infantilismo en cuanto que no han tenido en cuenta las realidades del mercado internacional.

Algunas leyes económicas objetivas de la economía política han sido invocadas para darle base científica a situaciones de hecho planteadas por esa estructura internacional. La rigidez de la demanda de las materias primas, en aplicación de la ley de Engel, justifica en cierta manera el deterioro de los términos del intercambio.

La "ley del precio" que se proponía encontrar David Ricardo, suponía un mercado de competencia perfecta. Cómo determinar qué parte del deterioro corresponde a la inelasticidad de la demanda, rigidez de la oferta y cuál a la existencia de monopolios internos en orden a la comercialización exterior o a los mercados monopolísticos o dirigidos por las potencias centrales a través de medidas violatorias del principio de la división internacional del trabajo.

Los países exportadores de petróleo, entre los que se encuentra Venezuela, han tenido que monopolizar la oferta para lograr reivindicar gran parte de su riqueza. Y ahora son los países industrializados los que reclaman por el aumento del combustible que trae inflación a sus economías, cuando se trata de un aumento provocado por la desvalorización del dólar que siempre operó en desmedro del sistema monetario de los países pequeños. Otro tanto han tenido que hacer los países productores de cobre, entre los que se encuentran Chile y Perú.

Pero los países con producciones diversificadas en muchas regiones, incluso en los países más industrializados del Tercer Mundo, no pueden abrigar las mismas esperanzas. Las producciones de clima templado compiten con mercados cerrados arancelariamente y con ventajas comparativas obtenidas hoy a través de la técnica y la inversión en desmedro de la ley de los costos comparados de Ricardo.

El proceso de sustitución de importaciones encontró su techo en los límites formados por los compartimientos estancos de las pequeñas economías nacionales. Pero esta apreciación surgida al calor de la paralización del proceso de sustitución no sabemos si responde a causas internas a la misma economía o no. Para ello tendríamos que determinar cuál es la relación entre la desventaja económica y la ventaja social.

Los resultados de un comercio desigual llevaron a la CEPAL a un diagnóstico bastante aproximado a la realidad, aunque las causas no han sido totalmente determinadas y agotadas. Entonces se propuso volverse hacia adentro de las fronteras a intensificar el proceso de sustitución operado durante la crisis mundial y en la segunda gran guerra. Más luego se llega a cierto escepticismo sobre los resultados de la sustitución.

Este juicio de valor no pone en duda la importancia que tuvo la CEPAL en su momento para formar una conciencia continental. Es honrado decir que es fácil juzgar *a posteriori* por los resultados y que en su momento no pocos de quienes hoy reniegan sostuvieron con entusiasmo ideas parecidas.

El primer período de la CEPAL sirve para demostrar la valencia de las doctrinas clásicas y cumple con valentía su propósito frente al interés contrario de grandes potencias, cuando forma parte de organismos internacionales superiores de los que no puede independizarse. Eso puede apreciarse con más nitidez en este momento, cuando nota su burocratización y su sede es escenario de las reclamaciones latinoamericanas, pero ya no surgen aspectos novedosos en los planteos propios del organismo.

Nadie puede dudar, a pesar de los resultados, que las tres UNCTAD sirvieron para aclarar debidamente la posición de los países del Tercer Mundo. A partir de este momento las reglas del juego del comercio internacional han quedado totalmente en descubierto y sólo puede seguir especulándose en su mantenimiento por la debilidad de quienes quieren rebelarse.

Siempre queda una duda muy grande en cuanto a las posibilidades reales de las medidas sugeridas, adoptadas por unanimidad sin el voto de los poderosos, incluida la Unión Soviética. Si la ley de Engel sirve para explicar el empobrecimiento de los países productores de bienes primarios, no queda muy en claro el distanciamiento operado en países como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, con respecto a países de similar producción; tampoco que en el mercado internacional las cantidades relativas de oferta de bienes primarios se incline a favor de los países desarrollados, especialmente Estados Unidos y el Mercado Común Europeo. Razones de política y de geopolítica determinan que Rusia se provea de granos en Estados Unidos en competencia con mercados tradicionales o que el Mercado Común Europeo establezca preferencias por áreas geográficas.

A esta altura no se ignora ya que todavía está vigente el acuerdo de reparto del mundo por las superpotencias emergentes triunfadoras de la última contienda bélica. Frente al reclamo de diversificar los mercados para aumentar la exportación y los precios debe aclararse cuál es la estrategia que posibilite esta expresión de deseos. Es cierto que el mundo ya no es bipolar, pero nadie duda que la multiplicación de potencias no ha significado aún libentar el comercio internacional.

En estas condiciones el Mercado Común Latinoamericano es una estrategia de lucha válida, pero en función de su potencial político para negociar y de capacidad económica para establecer precios.

En las condiciones actuales y tal como se han dado en el pasado mediato e inmediato, es prácticamente imposible deter-

minar cuál era el precio real para establecer un valor constante. Todos los precios han estado distorsionados porque nunca el mercado ha sido competencia perfecta, y si bien podemos saber que a partir de 1950 los productos primarios bajaron en relación a los productos industriales, o tuvieron aumentos en los momentos de crisis internacionales (conflictos de Corea, canal de Suez, etc.) de ahora en más sabemos que el precio es un dato político en función de las fuerzas que puedan amparar la capacidad de negociación. En consecuencia, la incidencia del deterioro de los términos del intercambio es una aproximación a cifras inciertas que nunca fueron obtenidas como dato en período de libre competencia. Los productos primarios sólo pueden mejorar en su precio cuando la comercialización se asemeje a las formas de monopolio tales como el caso del petróleo o el cobre.

La ineficacia de la balanza de pagos como instrumento para medir la dependencia y estudiar el sector externo se verá en cuanto analicemos algunos aspectos que debieran encontrarse cuantificados en este instrumento contable. Es cierto que nada puede considerarse imposible, como decía Wionczek al referirse a los estudios sobre el circuito bancario y la incidencia de los bancos privados extranjeros, pero lo que es más cierto es que los instrumentos de análisis del sector externo se hacen totalmente ineficaces a la luz de las circunstancias impuestas desde fuera del país y que de ninguna manera quedan registradas en la balanza de pagos.

EL CASO DE CANADA

El análisis de Rotstein para Canadá, ofrece abundante material para formular interrogantes y plantearse nuevas hipótesis de trabajo. En el esquema del subdesarrollo que venimos analizando, Canadá escapa a todos los sistemas de valoración. Se encuentran en el segundo término en el ingreso *per capita* y de acuerdo al análisis cuantitativo no podría ubicarse entre las naciones subdesarrolladas.

Objetivamente Canadá tiene poder de negociación mayor que casi todos los países del Tercer Mundo, pero su relación de dependencia, por el costo que por ella paga, puede considerársela entre las más altas del mundo. Nada más acertado que el ejemplo de este país para concluir que el concepto de dependencia es en esencia un término político referido a ciertos elementos estructurales de una relación económica. De ahí podemos inferir que hay elementos similares o deferenciales en relación a la cuestión que estudiamos.

El mismo Rotstein afirma que lo ocurrido en Canadá debe funcionar como un sistema de alarma para los demás países y la posibilidad que ofrecen los estudios oficiales llevados al más alto nivel, deben servir para obtener nuevos conocimientos que hagan comprender el fenómeno de la dependencia y la posibilidad de cuantificar su costo.

En primer lugar si Canadá logró diversificar las exportaciones, tal como se lo propusieron y proponen algunos países del continente, esa diversificación se operó en un grado muy inferior a la dependencia operada en materia de importaciones de manufacturas.

El déficit comercial con Estados Unidos es superado en el

comercio con otros países, pero también con la importación de capitales que producen efecto de endeudamiento y de disminución de la capacidad de importación. El déficit de la balanza comercial con Estados Unidos no es un hecho aislado, sino efecto de un problema más general que debemos considerar con relación a Canadá y a los demás países subdesarrollados.

Se trata de la forma de actuar de las corporaciones transnacionales que operan en todo el mundo, y de los modos en que se burlan las disposiciones legales de los países para incidir en el aspecto económico y aumentar los estrangulamientos. Esas empresas pueden considerarse como carentes de nacionalidad, en cuanto ni el propio gobierno de Estados Unidos en última instancia ejerce el control total sobre empresas de capital norteamericano. Eso surge con claridad de la investigación senatorial sobre la ITT y de las posibilidades de las empresas de influir sobre los gobiernos, con una obediencia muy relativa a la ley. Pero por otro lado las corporaciones transnacionales dejan de ser apátridas y reclaman cierto grado de extraterritorialidad en el país en que se instalan, cuando necesitan que el gobierno del país donde está instalada la matriz influya políticamente para lograr determinados resultados.

Así, la ley norteamericana de control de exportaciones regula las subsidiarias en otros países; igual influencia ejercen las leyes de comercio dictadas con relación a países enemigos y también la pretendida ley antimonopolística, ley Sherman, por la que quedan sujetas a tratamiento legal del Departamento de Justicia de Estados Unidos las sociedades instaladas fuera de su territorio.

De los datos logrados por las comisiones oficiales que estudiaron el problema, se llegó a cuatro conclusiones:

- a] Las subsidiarias registran costos unitarios de producción más elevados que las matrices.
- b] Reproducen productos y sistemas de producción, a menor escala, faltos de competencia y con resultados ineficientes.
- c] La dependencia tecnológica es acumulativa.
- d] La balanza de pagos se distorsiona por las subsidiarias norteamericanas, que se abastecen exclusivamente en el país de origen, agravando el déficit.

EL CASO DE MEXICO

En la fundamentación de las leyes que crean los registros de tecnología en México y en Argentina se han podido detectar elementos comunes en la motivación.

El Presidente de México en su discurso en la III UNCTAD estableció casi taxativamente los efectos de las inversiones y el uso de tecnología externa por filiales o empresas nacionales que concertaron contratos para su uso. Podemos resumir los principales:

- La maquinaria y el equipo que viene con las inversiones, frecuentemente son obsoletos. Ello se traduce en mala calidad y costos elevados en desmedro de la posibilidad de

competir en mercados internacionales y en perjuicio del consumidor local.

- La tecnología excesivamente adelantada, con uso intensivo de capital, impide el aprovechamiento de los recursos nacionales, especialmente la mano de obra y los productos del país.
- Restricciones a las filiales para exportar a terceros países.
- Obligación de usar bienes de capital e insumos más onerosos o inconvenientes, producidos en el país de origen.
- Interfiere en la producción, comercialización y administración de la empresa receptora de tecnología. Los contratos pueden establecer además el precio de los productos o prohibir investigación o uso de tecnologías alternativas; pueden constituirse en compradoras exclusivas, designar personal técnico no nacional, cobrar regalías por patentes o marcas que no se utilizan y hasta obligar al uso de patentes que no representan avances técnicos.
- Impiden la creación de una tecnología propia.
- El pago de regalías asciende en promedio al 3% de las ventas, además de las erogaciones derivadas de la obligación de adquirir insumos en las mismas empresas que venden tecnología.

A través del análisis posterior veremos si la ley que crea el registro de tecnología de México ha podido prever todos los casos planteados y si resultará eficaz para frenar el proceso de desnacionalización creciente advertido con parecidas connotaciones al registrado en Canadá. Como anticipo puede decirse que la ley en sí misma significa un avance, pues es a través del uso de tecnología que se motiva hoy la desnacionalización, como antes se justificaba por la falta de capitales.

EL CASO DE ARGENTINA

Las leyes 19231 y 19381 establecen con iguales finalidades la creación del Registro Nacional de Contratos y Transferencias de Tecnología. En virtud de esas disposiciones existe un registro de carácter automático de los contratos suscritos a la fecha de su creación y con respecto a los posteriores el registro puede analizarse con ciertas limitaciones, la tecnología que se pretende emplear, su novedad, ventajas, etcétera.

Para un estudio del tratamiento jurídico del capital extranjero, que pretende lograr un máximo de eficacia en sus resultados, es importante hacer el análisis y las comprobaciones prácticas de esta ley, como de la mexicana o la adoptada en el Acuerdo de Cartagena para el tratamiento uniforme a los capitales externos.

Se trata de detectar cuáles son las consecuencias prácticas en el aspecto económico con respecto a los contratos de tecnología existentes en Argentina. Y esto nos abre un panorama para determinar modalidades que han ido adquiriendo hasta el presente y poder llegar a confeccionar la aproximación a un régimen común. Hay una presunción que permite establecer que los contratos de tecnología en los demás países tienen características similares. Lo que no podemos anticipar es que a través de

la existencia de estas leyes restrictivas, no se busque la forma de lograr otras modalidades contractuales que sustraigan la posibilidad del control gubernamental con el presente ordenamiento.

Los contratos registrados automáticamente han sido los vigentes al 21 de septiembre de 1971. Ese trámite era obligatorio aun cuando el registro no podía entrar a un análisis de conveniencia, pero las empresas debieron registrar los contratos para poder efectuar las transferencias al exterior. Algunas empresas públicas que suscribieron contratos de tecnología con empresas extranjeras, no hicieron lo mismo con los suyos en razón de considerar algunos como secretos de Estado y otras porque consideraron que no estaban obligadas por la ley a cumplimentar este requisito. Por la importancia del sector es fácil deducir que en el Registro Nacional de Tecnología ha quedado sin registrar una considerable cantidad de contratos de las más poderosas empresas estatales que insumen una buena parte del total de la tecnología. Por ejemplo han quedado fuera del estudio los contratos de tecnología suscritos por la Comisión Nacional de Energía Atómica, Empresa Nacional de Telecomunicaciones, etc., y también empresas privadas extranjeras de gran envergadura como la General Motors, que evidentemente confió más en su propio poder que en el imperio de la ley.

Implicancias prácticas de los contratos suscritos

Pese a la circunstancia de no tener datos de todos los contratos, pueden obtenerse algunas conclusiones que son válidas para cualquiera de los países y también para un régimen uniforme en un acuerdo regional.

El estudio comprende aproximadamente 1 400 contratos, excluidos los suscritos por empresas estatales o privadas que hicieron caso omiso de la ley y la vigencia de los mismos comprende 22 meses, porque el registro automático comienza el 1o. de marzo y la caducidad se opera el 31 de diciembre de 1973. Del análisis de los contratos surge que por diversos conceptos el pago al exterior en período anual supera los 120 millones de dólares, pero calculando que han quedado fuera del registro importantes contratos, la cifra supera los 150 millones.

Aquí surge la comprobación de la veracidad de lo aseverado anteriormente: que la balanza de pagos no significa ya un instrumento idóneo que registre todos los movimientos con el exterior. Si confrontamos las cifras que arroja el análisis de los contratos, cercana a los 150 millones de dólares, con la Tabla Complementaria de Servicios Diversos de la memoria del Banco Central correspondiente a 1971, vamos a encontrar que para este organismo que efectúa el control de pago de tecnología, sólo ha habido un egreso de 79.8 millones de dólares. Pero la diferencia no está marcada exclusivamente por las cantidades, ni podemos tampoco imputar responsabilidad al Banco Central, ya que desconocemos el manejo que se ha hecho para burlar las disposiciones legales; el concepto de regalías para el Banco Central incluye servicios técnicos y derechos de autor, que no están contemplados en el caso anterior. De ello se infiere que para el Banco Central la cifra abonada por regalías es aún menor.

En cifras absolutas las cantidades abruma, porque a ello debe añadirse una salida proveniente de inversiones, que asciende a 273 millones de dólares y 149.8 millones de dólares en transportes, alrededor del 2.5% del producto bruto industrial. Nos circunscribimos por el momento a las comprobaciones que

surgen del análisis de los contratos de tecnología, sin tocar los otros rubros, como utilidades, dividendos, intereses, transportes obligados en banderas de los países donde se encuentra la matriz o insumos a que son obligados de acuerdo a la contratación.

Origen de la tecnología y orientación por sectores

Al resultado gravoso para las economías nacionales han concurrido las empresas transnacionales provenientes tanto de Estados Unidos como de los países del Mercado Común Europeo y a esta altura no puede estimarse una liberación desviar geográficamente el área de donde se surte el conocimiento técnico, sino la consideración en forma global.

Si consideramos la tecnología proveniente de Estados Unidos y su costo advertimos que los países del Mercado Común en conjunto superan a Estados Unidos y hasta donde ha sido posible comprobar la veracidad de las cifras, los contratos de tecnología más onerosos han sido los provenientes de Italia.

Para poder hacer el análisis de las cifras a pagar durante los 22 meses de duración de los contratos inscritos en el Registro Nacional de Tecnología, debemos dividirlos en dos paquetes: los que provienen en forma directa de Estados Unidos y cuyo monto a pagar está cerca de los 81 millones de dólares, y los provenientes de países que son simplemente trasmisores de tecnología norteamericana y que aparecen con cifras superiores a las de algunos países importantes en avance técnico como Japón. Podríamos así considerar una categoría de países satélites que en verdad transmiten la tecnología norteamericana y en consecuencia debe adicionarse a la cifra anterior: Panamá con 7 millones de dólares, Venezuela con 4 millones, Uruguay con 2 millones y medio, Brasil con 650 000 dólares. Por otro lado encontramos el grupo del Mercado Común Europeo y asociados entre los que se encuentran Italia con 30 millones, Suiza y Francia con 15 millones cada uno, Alemania con 13 millones, Gran Bretaña con 10 millones, Holanda con 6 millones, Bélgica con 1 millón y Dinamarca con 500 000 dólares. En forma aislada es evidente que Estados Unidos es el mayor proveedor de tecnología y que insume la erogación más alta, cosa no novedosa teniendo en cuenta el alto nivel técnico alcanzado. Pero interesa también determinar que el caso italiano que debe ser analizado en profundidad, insume una alta cantidad en cifras absolutas y un porcentaje muy superior a todos los países en relación con los contratos suscritos.

Como el problema está relacionado a la vez con los sectores hacia donde se deriva esa tecnología y en el caso italiano tienen preponderancia los contratos relacionados con la industria automotriz, en el que existe menor cantidad de empresas italianas con relación a las norteamericanas, debemos considerar también en qué forma han actuado las empresas para distorsionar el mercado nacional mediante el efecto demostración para imponer industrias que no eran las vitales para el país y distrajeran gran parte del ahorro nacional en sectores de inversión no prioritaria. Este es otro de los casos de costos no computados en el uso de tecnología y de dependencia externa, por imposición de modelos de consumo que no están relacionados con las necesidades y con el ingreso de los países.

Como es lógico, en el análisis por sectores figura en primer

término la industria automovilística en el pago de regalías, llegando casi al 29% del total y luego los productos farmacéuticos con un porcentaje superior al 12%. Entre estos dos rubros se llega prácticamente a los 60 millones de dólares, para los 22 meses. Si analizamos las dos industrias vamos a comprobar que se trata de patentes y marcas que en la mayor parte de los casos son innecesarias o inadecuadas. La industria farmacéutica en Argentina lanza una cantidad de productos desproporcionada con el mercado consumidor con relación a una nación como la de Estados Unidos y prácticamente no hay droga que no pueda ser producida en Argentina para abastecer a la industria farmacéutica y menos tratándose de compuestos que son similares para las empresas extranjeras y argentinas y que en muchos casos son originadas y experimentadas en el país retornando en forma de licencia para ser explotadas por las empresas a las que se ha otorgado el monopolio de determinados productos.

Para poder hacer una relación del despropósito que significa la inversión en rubros que no son esenciales para el desarrollo económico del país, podemos señalar que los contratos de tecnología para equipos ferroviarios insume el 1%, veinte veces menos que lo dedicado a la fabricación de automóviles y menos de la mitad que lo destinado a la industria de cosméticos. Los productos petroquímicos apenas alcanzan 1.5% que es como decir la mitad que insume la industria del tabaco para utilizar las marcas de cigarrillos que se producen en otros países. Un país necesitado de transportes navales para librarse de los fletes, que como señalamos anteriormente representa una parte considerable de los egresos en la balanza de pagos, no alcanza a insumir el 0.20% de tecnología para la construcción naval, cifra cuatro veces menor que la que se abona por marcas para prendas de vestir.

Como es de suponerse, la mayor parte de la tecnología proviene de y para empresas extranjeras. De acuerdo con el criterio adoptado en el Acuerdo de Cartagena, partiendo de la base inicial del 50% o más del capital en manos extranjeras, cerca de las dos terceras partes de los montos pagados se deriva de empresas extranjeras, un 20% por empresas nacionales y el resto por empresas mixtas con capitales extranjeros menores al 49%. En ese total influye en escasa medida el sector público, aun cuando no podemos dar con certeza los datos por la omisión en el registro.

Implicación de los contratos

La ley precisa los conceptos dentro de los cuales se puede registrar tecnología desde la introducción de nuevos productos, mejoras en los ya existentes o nuevos procesos para productos ya existentes. Más del 75% corresponde a la introducción de productos y luego vienen los contratos que se refieren a la introducción de procesos.

Como los contratos no se refieren exclusivamente a un solo aspecto, debemos considerar desde otro punto de vista del análisis que la mayor parte de los mismos se refiere a las marcas de acuerdo con lo establecido en la misma ley. Mientras el caso anterior comprende prácticamente al 60% de los contratos, la concesión del uso o explotación de patentes de invención apenas supera el 40% y los diseños y modelos industriales al 25%. Llama la atención que la provisión de conocimientos técnicos mediante planos y diagramas también llegue aproximadamente a

60% y la provisión de conocimientos técnicos mediante modelos supera el 30 por ciento.

Alarma en estas cifras la inferioridad porcentual de las patentes de invención sobre el uso de marcas a pesar de que no son excluyentes entre sí, pero lo que debe promover el estudio es que en casi todos los casos en que se contrata tecnología de productos se imponen patentes de proceso, marcas y *know-how*.

El costo de la tecnología

Las formas de pago que adoptan los contratos son muy variadas, ya se trate de aplicarse sobre ventas brutas, resultados netos, por unidad, pago total, por períodos, etc. En general podemos decir que la forma más usual es la aplicación de un porcentaje en las ventas al por mayor.

En el cálculo que hiciera el Presidente de México en el mensaje que acompañara al Proyecto de Ley sobre Registro de Tecnología, se estableció un promedio del 3% sobre la producción. En el caso de Argentina la mayor parte de los contratos son retribuidos con 6%. Pero el promedio es superior porque los contratos que demandan menos de esa cifra son muy inferiores en cantidad y existe buena parte de los mismos que pasan de 18 por ciento.

Los contratos tienen otras implicaciones que el simple pago directo que puede ser controlado y registrado aunque aparezcan diferencias notables en las balanzas de pagos. Se trata de las restricciones que están establecidas en los mismos con referencia al mercado interno y externo y que influye determinantemente en lo que señaláramos al principio. En efecto, la sustitución de importaciones que fue propugnada por la CEPAL tuvo una primera etapa que fue cubierta por los capitales nacionales en el momento en que la crisis internacional o la conflagración mundial ocupaban establecimientos o capitales en los esfuerzos internos de los países beligerantes. Pero a partir del momento en que Estados Unidos desocupa su industria bélica y Europa rehace su economía, el proceso de sustitución se va dando sistemáticamente a través de las empresas extranjeras, que al mismo tiempo van comprando los activos de las empresas nacionales que ya abastecían el mercado interno en importantes sectores de la producción. Se produce el fenómeno de la desnacionalización de las empresas, que importa, como ya veremos, algo más que el simple cambio de titular en el dominio de la empresa. En la mayor parte de los contratos de tecnología viene impuesta la cláusula de no exportación y esto vale tanto para los países del área latinoamericana como para los otros países del mundo. De ahí que cualquier proceso de integración no podrá darse sino sobre la base de un cambio en las formas de operar de las empresas contratantes que significa en definitiva el cambio en el *modus operandi* de las empresas extranjeras radicadas en el área.

De los contratos analizados para el caso de Argentina, una parte contiene la cláusula de exclusividad de venta en el país y otra parte la no exclusividad pero sí la imposibilidad de ventas fuera del territorio nacional. Estos dos tipos de contratos representan más de 50% del total y sólo una pequeña cantidad de contratos fueron hechos para utilizar el mercado ampliado que suponía la ley, pues en total no llegan a 15%. Si consideramos estos contratos no por su número sino por la importancia

económica, vamos a observar que las limitaciones geográficas son aún más importantes. Sólo 15% de los contratos, que evidentemente inciden en mucho menor porcentaje en el volumen de venta, no contiene restricción geográfica.

Para apreciar cómo operan los contratos en el monto de las erogaciones podemos estimar que los que establecen la exclusividad de ventas en Argentina son los que demandan 50% en el pago y si añadimos las que corresponden a América Latina más Argentina, el monto llega a 70%. Del porcentaje restante resulta que existe la posibilidad contractual de llegar a los mercados externos, pero muchos de ellos están cubiertos por la matriz, que como en el caso señalado para Canadá tienen precios menores que los de sus filiales en el exterior. Por lo tanto, la imposibilidad material de exportación limita la sustitución de importaciones en cuanto el techo para la producción en escala no puede ser superada en la medida que no se renuncie a esa tecnología o no se adopten medidas para crearlas adecuadamente en vista de la necesidad de ampliar los mercados para poder superar la etapa de las sustituciones "fáciles" que fueron cubiertas en el primer momento.

El costo por insumos y la pérdida impositiva

Una buena parte de los contratos registrados establece la obligatoriedad de consumir determinados insumos provenientes de la matriz. Existe una certeza casi total de que hay una sobrevaluación en el insumo entre matriz-filial, simple operación contable que permite el trasvasamiento de las regalías y dividendos, sin aparecer a través de la balanza de pagos. Uno de estos hechos lo hemos podido detectar a través de la diferencia entre el análisis de costo de la tecnología a través de los contratos y el registro contable en la balanza de pagos.

El otro elemento a determinar se relaciona con las utilidades que registran las empresas de acuerdo a los sectores de la producción que cubren al agrado de monopolio que ejercen. Una de las formas de detectar la veracidad de las cifras, está dada por la relación entre el volumen de ventas y las utilidades de la matriz.

De acuerdo con quienes propugnan la necesidad de la inversión, la ventaja está dada por las tecnologías, métodos y procesos de producción y administración. Por el contrario, para ellos la empresa pública adolece de los vicios de la burocracia, de la ineptitud, de la mala administración que repercute en los costos. No hablamos aquí de competencia en el mercado por la razón de que gran parte de las empresas estatales constituyen en realidad un monopolio y en consecuencia el precio no es resultante de la oferta y la demanda, y también porque la mayor parte de las empresas extranjeras trabajan en el país en forma de monopolios u oligopolios con precios concertados y en cierta manera en distintas formas de cárteles. En consecuencia desde el punto de vista del mercado no existe diferencia entre una y otra, con exclusión del hecho de que la empresa pública carga en gran medida con el problema social de la desocupación y de las cargas sociales más onerosas, porque el avance tecnológico eleva la producción industrial pero disminuye el empleo que va derivándose gradualmente hacia el sector estatal.

De las cien empresas con mayores ventas en Argentina durante los últimos años, podemos observar que la casi totalidad de

las mismas es de origen extranjero, que el proceso de desnacionalización se ha producido en las pocas empresas argentinas que figuraban entre las de mayores ventas, y que en la actualidad sólo las empresas estatales están en condiciones de competir con las empresas extranjeras.

Como el problema se ha orientado a referirlo a la relación ventas y utilidades, para la evasión impositiva y de divisas, nosotros vamos a comprobar, reduciendo el total de empresas a las 20 primeras que en definitiva representan el porcentaje más significativo de las ventas. La que registra mayor volumen es Fiat Concord, seguida luego por la empresa estatal SEGBA, siguen las empresas extranjeras Kaiser, Shell, Esso, Ford y General Motors, y en octavo lugar figura la empresa estatal SOMISA. Estas cifras, que corresponden al año 1966, revelan que la eficiencia por el uso de tecnología, conocimientos y administración, no se manifiesta en el porcentaje de utilidades y así Fiat tiene 3.3%, Kaiser 3.6%, Shell 4.6%, Esso 3.9%, Ford 9.8%, General Motors 6.5%, mientras las empresas estatales: SEGBA tiene 17.6% y SOMISA 15.9 por ciento.

Al observar el monto de beneficios obtenidos en el citado año nos encontramos que el orden se invierte y figuran como primeras las dos empresas estatales SEGBA y SOMISA, a una distancia sideral de las siguientes que son Ford, Shell, General Motors, Celulosa, Esso, Kaiser, Fábrica Argentina de Alpargatas (desnacionalizada). En décimo lugar figura Fiat Concord que aventaja en mucho en el volumen de ventas a todas las demás empresas.

En el análisis de las empresas con mayores ventas para el año 1970, que son las últimas cifras publicadas, nos encontramos con numerosas empresas extranjeras que negaron la publicación de sus balances, tales como Shell, Esso, General Motors, Chrysler Ducilo, Coca Cola, Philips, etc. De cualquier manera, prescindiendo del hecho circunstancial del ocultamiento, porque la nueva ley de sociedades seguramente lo impedirá para el futuro, el mismo problema se vuelve a repetir en las empresas estatales y extranjeras. Para afirmar la veracidad de los resultados, debemos aclarar que estos balances provienen de las publicaciones efectuadas en revistas especializadas de las organizaciones empresarias.

Este último elemento sirve para demostrar que si la empresa extranjera rinde mayores beneficios que la empresa pública, esos beneficios no son para el país, y en segundo lugar que bajo el monopolio legal encubierto en los contratos de tecnología y uso de procedimientos, resulta mucho más importante en los resultados prácticos la importación de insumos, pues a través de esa forma es que las empresas pueden disimular gran parte de las ganancias que no aparecen registradas, y evadir al mismo tiempo la imposición.

Otro aspecto que permite la evasión de divisas y que significa un alto costo económico y financiero al país, consiste en el cambio de método operacional de las empresas, que han dejado de producir un determinado bien, para dedicarse a diversos tipos y sectores de la producción. Esto les ha permitido que además de ser productores para el mercado interno, sin posibilidades de aumento de la exportación provocando la creciente necesidad de importar insumos, se conviertan también en empresas exportadoras de materia prima y adquieran a la vez los organismos financieros que le permiten las transferencias. En

esta operación se logra idéntico resultado que con la importación. En el primer caso se sobrevaluaba la importación y eso permitía mediante una operación contable disminuir las utilidades y la transferencia de regalías. En el otro caso, se subvalúan las exportaciones, quedando gran parte del producto y las divisas en el exterior. Un caso práctico que demuestra la existencia de maniobras en ese sentido lo constituye el frigorífico Swift, que vaciado por la empresa internacional Deltec, luego administrado por un funcionario del gobierno nacional a pedido de la justicia. A partir de ese momento la empresa deficitaria se convierte en superavitaria.

En el caso de los bandos desnacionalizados existen dos intereses superpuestos, que consisten por un lado en captar el ahorro interno para financiar a las empresas que no aportan en realidad su capital y además permitir mediante mecanismos bancarios las transferencias de utilidades que no son contabilizadas.

A todas estas dificultades de mediciones de costo que representan las inversiones extranjeras y que solamente en el rubro regalías el Banco Central de la República Argentina registra sólo el 50% del total, debemos agregar los dividendos y utilidades y los intereses que evidentemente tampoco representan la cifra total girada, visto los resultados de los balances de las empresas.

Si con toda esta evasión de los cálculos económicos y financieros Argentina tiene que destinar la tercera parte de sus exportaciones a intereses, regalías, etc., y al mismo tiempo la deuda pública aumenta en el ritmo que se señalara en la Conferencia de Ginebra y más tarde por la CEPAL, podemos llegar a la conclusión de que no coinciden los sistemas de mediciones actuales con los costos reales, pues la salida de capitales aumenta, la inversión disminuye, la deuda pública aumenta y el servicio de intereses y regalías aumenta, lo que hace incompatible las cifras logradas hasta el momento.

EL SISTEMA MONETARIO

La incidencia económica de las hegemonías monetarias internacionales ha motivado la reacción de los países periféricos, entre ellos los latinoamericanos. Sin embargo, las decisiones han sido unilaterales y la presión real sólo pudo ser ejercida por los países que resurgieron económicamente, tales los del Mercado Común Europeo o Japón. La vigencia del patrón oro o cambio oro, ha cedido al patrón dólar demostrando que las reservas metálicas tenían menos importancia que la gravitación política y económica. Los países europeos transigieron en sostener el sistema derivado de los acuerdos de Bretton Woods porque también convenía a sus intereses. El eurodólar, inexplicable en apariencia, representa una ventaja financiera para los países europeos y los DEG siguen relegados a un papel secundario, aunque también en ventaja para los países de mayor solvencia.

La inflación transportada por el dólar ha sido soportada por los países periféricos en grado mayor y la falta de liquidez a través de las balanzas deficitarias, ha perjudicado el comercio exterior como favorecido la penetración de capitales. El dólar no ha significado unidad de cuenta únicamente, sino un factor de penetración y de imposibilidad de inserción en el mercado internacional a igualdad de condiciones. La aceptación de sus reglas de juego demuestran con evidencia hasta qué grado la

dependencia política y doctrinaria han favorecido estos mecanismos.

La falta de una vocación profunda para la ruptura de estos esquemas ha imposibilitado la formación de un organismo financiero regional, la creación de su propia moneda de intercambio y la financiación de las exportaciones. A su vez la indecisión de latinoamericanizar el Banco Interamericano de Desarrollo ha significado el acercamiento financiero al no otorgarse préstamos a los países con firme vocación de liberación e imponer consultorías y uso de insumos totalmente inconvenientes. Este catálogo de dificultades ha significado un costo económicamente imposible de dimensionar en su real magnitud, pero todo indica la necesidad de que los técnicos se aboquen urgentemente a un estudio profundo del tema, teniendo en cuenta su marginación por falta de gravitación en los organismos internacionales formados.

CONCLUSIONES

1o La apreciación objetiva de la dependencia en materia económica no ha podido realizarse sino en términos aproximativos en los rubros de mayor importancia tales como la deuda pública externa y la situación de las balanzas de pago. Las causas del aumento geométrico de la deuda pública han podido ser detectadas sólo en parte y las balanzas de pago no constituyen instrumento contable fiel que registre las formas en que se va produciendo el deterioro en la economía de los países. En lo que respecta a la inversión directa y al uso de tecnología o patentes por contratación con los países más desarrollados, la investigación que debe realizarse sobre las empresas en un régimen jurídico del tratamiento del capital extranjero, deben ser muy distintos a los que actualmente rigen, para poder llegar a determinaciones aproximadas y soluciones eficaces.

2o La división internacional del trabajo ha sido más bien una ideología originada en la escuela clásica, llevada al grado de ley económica, pero sin vigencia en ningún momento. La división internacional se opera por decisión política y no por la verdad de la teoría de los costos comparados. El deterioro en los términos del intercambio que sacude en los últimos tiempos a los países subdesarrollados, es consecuencia también de decisiones políticas y de pérdidas crecientes del poder de negociación. En cuanto las naciones productoras de bienes primarios que se encuentran poco diseminadas en el mundo, encuentran la forma de monopolizar la oferta para oponerse a los monopolios que distorsionan el mercado internacional, los precios pueden cambiar y revertirse a favor de los países periféricos.

3o La unidad continental no puede darse a través del esquema comercialista interno de la ALALC. La división política y económica del mundo impone políticas comunes con respecto a terceros países y lograr de esa manera cambiar las relaciones de fuerzas partiendo de algunos presupuestos básicos, entre los que se encuentran la planeación regional para integrar las economías y la monopolización de la oferta por mecanismos estatales eficientes, que gradualmente llevarán a una estatización del comercio exterior a nivel multinacional.

4o Las pautas del crecimiento económico no pueden darse en sentido lineal ni guiarse tal como lo sostiene Antonio García, por el principio keynesiano de ahorro inversión. Está demostrado, a

través de las estadísticas incipientes pero en todo caso favorables al capital extranjero, que la inversión externa es ínfima y que el ahorro interno es uno de los más altos del mundo. Se trata en consecuencia de una planificación para convertir el ahorro interno en inversión dinámica que produzca un desarrollo integral. Esto supone una política en principio restrictiva hacia el capital extranjero y solamente permisible en casos excepcionales. Variando el concepto que se tenía hasta ahora sobre la legislación que rige el trato hacia los capitales externos, considerando que su operar resulta gravoso para las economías de los países, las leyes a dictarse en forma común para el área integrada, deben basarse primordialmente en la imposibilidad de ser cubierto el sector productivo por el esfuerzo interno mancomunado; por la condición de costos unitarios iguales o inferiores a la matriz, en relación al precio de los insumos; establecerse las formas prácticas de competencia para lograr la eficiencia, o cuando se trata de monopolios de hecho la intervención del Estado para superar esa situación; la obligación de creación tecnológica dentro del país y para el uso común; la imposibilidad de usar insumos externos que no estén determinados previamente por comisiones asesoras integradas por el sector laboral y la industria nacional; prohibición de cláusulas limitativas a la exportación o determinación de áreas para la misma; uso de los controles de cambio para el manejo adecuado de las empresas.

5o Reforma del sistema educacional y creación de los órganos multinacionales para la formación y utilización tecnológica a nivel de la Comunidad Latinoamericana. Contratación de tecnología por órganos supranacionales y modificación del régimen de patentes para suprimir las que sólo se proponen mantener cautivo el mercado, declarando de uso público todas las que ya entran en el dominio del conocimiento común en el orden internacional.

6o Formación de organismos financieros latinoamericanos con el objetivo de financiar internamente las exportaciones, el desarrollo y la captación exclusiva del ahorro interno. Nacionalización de la banca con prohibición expresa de integrar el capital de las empresas extranjeras que se radiquen en el área.

7o Creación de empresas multinacionales públicas como forma eficiente de contrarrestar el poder de las empresas transnacionales. El sector público deberá ir integrando sus políticas determinando las áreas exclusivas donde ha de operar, para lo que se establecerán las fórmulas jurídicas adecuadas a cada tipo de sociedad según la finalidad propuesta. El estatuto que rijan las sociedades públicas latinoamericanas contemplará las que se formen por empresas dependientes en forma directa del Estado y las que adopten la forma de empresas privadas, determinando en cada caso la forma jurídica a adoptar.

8o En ningún caso los países podrían aceptar la financiación internacional mediante préstamos atados o con obligaciones hacia el país prestatario. Tampoco se aceptarán condicionamientos en los préstamos acordados por organismos internacionales. Se limitarán al máximo los préstamos de proveedores y en ningún caso se aceptará la compra cuando los bienes se encuentren sobrevaluados respecto al precio internacional de capitales. Teniendo en cuenta la aguda crisis de las balanzas de pagos los préstamos de proveedores no podrán atentar contra la capacidad de pago de los países, debiendo acordarse los plazos necesarios para que no influya en el corto plazo en los egresos a afrontar por cada uno de los países.