Bibliografía

PRESENCIA Y PROYECCION DE LA CEE

El tercer mundo frente al Mercado Común Europeo, ANTONIO GAZOL SANCHEZ, Fondo de Cultura Económica, colección Archivo del Fondo (1), México, D. F., 1973, 110 pp.

Puede afirmarse que este breve y sustancioso libro es una síntesis histórica de la Comunidad Económica Europea y también un esperanzador bosquejo de las perspectivas que ese conglomerado ofrece al Tercer Mundo y, más particularmente, a América Latina. Para trazar un panorama completo sobre el tema de la integración económica, el autor se remonta a la época que precedió a la segunda guerra mundial, época que reveló "posiciones estrechamente nacionalistas, semejantes en mucho a lo que más adelante constituiría el eje de la filosofía económica del nacionalismo, del fascismo y del falangismo". Recuerda la concepción de Unión Europea preconizada por el estadista francés Arístides Briand y señala el fracaso de esa idea europeísta que se apoyaba fundamentalmente en la reconciliación de Francia y de Alemania. La realidad europea al finalizar la segunda conflagración mundial requería la adopción de una política firme, internacionalmente solidaria, apoyada en intereses comunes, con un sentido progresista. La integración se fundó, desde el primer instante, en las condiciones del comercio internacional, tendiendo a disciplinar la autonomía de las políticas comerciales de tal forma que se atenuaran los problemas de los pagos mundiales.

Alude el autor a la creación y funcionamiento del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) —poco feliz, en esencia, para la reorganización del comercio mundial que se pretendía, puesto que la filosofía librecambista contenida en él "no constituía un instrumento que ayudara a la expansión europea"— y menciona, asimismo, las relaciones del Plan Marshall, cuyo objetivo consistió más que en contribuir a la restauración de las economías europeas, en proveer a esos países de recursos monetarios para que adquirieran mercancías norteamericanas, con lo que Estados Unidos fortaleció su comercio, aun cuando —justo es reconocerlo— no fuera estéril para Europa tal ayuda.

La Organización Europea de Cooperación Económica, más tarde Organización de Cooperación de Desarrollo Económico y la Unión Europea de Pagos fueron, con la formación del Benelux (Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos), los primeros intentos efectivos de integración europea, surgiendo luego la Comunidad Económica Europea del Carbón y del Acero y, por fin, el Tratado de Roma que introdujo los mecanismos de carácter fiscal susceptibles de regular el comercio entre los estados miembros y de impulsarlo en los términos básicos de lo que habría de ser el Mercado Común. Este se extiende a la agricultura y al comercio de productos agrícolas, por lo que el funcionamiento del sector en su conjunto está orientado por la política común adoptada en esta materia. El tratado de Roma también contiene medidas comunes para la libre movilidad de los factores de la producción (libre circulación de los trabajadores que lleva consigo la abolición de todo tipo de discriminación en lo que se refiere al trabajo, su remuneración y otras condiciones; la libertad de establecimiento y prestación de servicios en cualquier lugar de la Comunidad, y la libre circulación de capitales, necesaria para la expansión económica de la región). Sin embargo, en el Tratado de Roma no es explícita la idea de la formación de una unión monetaria, pero la comunidad ha podido concertar una serie de medidas comunes tendientes al enfrentamiento afortunado de las crisis monetarias y a evitar, por consiguiente, desequilibrios en las balanzas de pagos.

Considera el autor que, sin entrar a analizar conceptos políticos, como el de la auténtica representatividad, en términos de democracia efectiva y no abstracta, lo real es que en países de una añeja tradición cultural y política, no es común que los gobiernos actúen en contra de lo que son los intereses mayoritarios, y aquí parece insinuar la supeditación de una unión a la observancia de los postulados democráticos por parte de los regímenes de los países que la integran.

Seguidamente, el autor aborda el tema de la Comunidad Económica Europea en el comercio mundial, señalando que la influencia de aquélla se extiende a un gran número de naciones, principalmente del Mediterráneo y Africa, con las que ha concertado convenios de asociación o comerciales. Las exportaciones realizadas por la CEE, incluyendo al Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, constituyen 41% de las mundiales, en tanto que sus importaciones representan 40%. Esta elevada participación en el comercio mundial refleja, por una parte, el amplio mercado que representan los países de la Comunidad para productos de otras naciones y, por otra, la posición competitiva que han ido alcanzando los productos comunitarios en los mercados internacionales. Como una muestra de esta competitividad, baste citar que la participación de la Comunidad de los Nueve en la exportación mundial de manufacturas es de 45%, considerablemente superior si se compara con la registrada en Estados Unidos (18%) y con la de Japón (11.0%),

que son competidores de la Comunidad en el ramo de productos manufacturados.

Apunta el autor que así como las relaciones comerciales con los países en desarrollo registran un saldo desfavorable para la Comunidad, la participación de estos países en el mercado de la CEE se ha ido reduciendo al pasar de 23.5% en 1964, a alrededor de 18% en 1970. Las importaciones totales de la Comunidad aumentan en más de 13.5% cada año, en tanto que las procedentes del mundo en desarrollo sólo crecen en poco más de 8%, y que el mayor campo de negociaciones de la Comunidad no es con los países en desarrollo, sino con los industrializados.

Subraya que la existencia de un bloque de nueve países con un mercado de más de 250 millones de habitantes, que en conjunto producen por un valor aproximado de 630 000 millones de dólares y que exporta poco menos de 115 000 millones de dólares, es algo que no puede pasar inadvertido a ningún observador de las tendencias económicas contemporáneas. Las consecuencias que se derivan de esta realidad son que existe una política comercial común, esto es, que el 40% de las importaciones mundiales está reglamentado por principios comunes o, mejor dicho, por un solo principio que es la fusión, la integración de normas e instrumentos de política comercial que hasta hace algunos años estaban separados y, en más de un caso, eran divergentes entre sí. Y que desde enero de 1973 la política comercial de los países miembros es responsabilidad exclusiva de las instituciones comunitarias y no de los estados; que el 41% de las exportaciones mundiales están promovidas y estimuladas por sistemas que parten de principios comunes en materia fiscal y financiera y por las ventajas que en productividad y eficiencia han derivado de una mejor asignación de recursos y una localización más conveniente, ajena a criterios nacionalistas.

No obstante las vicisitudes pasadas, el autor estima evidente que años después de la firma del Tratado de Roma en marzo de 1957, la Comunidad Económica Europea ha sido un éxito. Se muestra un tanto escéptico, con base en textos y declaraciones de estadistas, en cuanto al cumplimiento, en un plazo que no fuera muy lejano, de ese objetivo de cooperación y ayuda eficaz a las regiones menos favorecidas y en esta posición de pesimismo va implícito precisamente el fondo del problema.

Examina más adelante otros aspectos de indudable interés, como el relativo a los efectos de la integración europea sobre el nivel de empleo, a las diferencias de los niveles de salarios existentes en Europa y a las cuestiones de índole monetaria, y alude a la pugna comercial entre Estados Unidos y Europa occidental y a las repercusiones que ella tiene sobre el Tercer Mundo; considera que sería útil revisar la cuestión de qué necesitan en términos de mercado para productos y capitales los países de la Comunidad Económica Europea y en términos, también, de fuentes de aprovisionamiento de materias primas, de productos alimenticios y de energéticos.

Enumera seguidamente los compromisos de la Comunidad, consignados en el Tratado de Roma y cita algunos indicadores económicos reveladores de qué parte de esos compromisos se ha cumplido ya; principalmente se destaca que la mano de obra desplazada de las labores agrícolas ha podido ser absorbida por otros sectores productivos, como resultado de la política de libre movilidad, la ampliación del espacio económico y el crecimiento de las exportaciones, que han contribuido fundamentalmente a crear nuevas fuentes de trabajo. Por otro lado, el producto nacional bruto por habitante ha crecido, de 1960 a 1970, a una tasa media anual de 4.3%, que es superior a la registrada para el mismo período en el resto de los países industrializados. Sin embargo, esta expansión ha ido acompañada de problemas inflacionarios que en 1972 fueron análogos o superiores a los ocurridos en otros países.

Señala el autor que a partir de la firma del Tratado de Roma las relaciones de la Comunidad con el Tercer Mundo se intensificaron. Se refiere a los numerosos convenios establecidos con los estados africanos cuyos territorios son ricos en recursos naturales necesarios al desarrollo de la Comunidad y menciona los convenios de Yaundé y de Arusha que regulan la política económica entre los países africanos de la CEE, creando instituciones especiales al respecto. También consigna esta obra cuánto se ha logrado en el establecimiento de otros nexos con países de la Comunidad Británica, como Australia y Canadá, aunque no figuren en las negociaciones de Gran Bretaña con la CEE; los arreglos establecidos con Nueva Zelandia y la situación prevaleciente en los países del Mediterráneo, etc., y examina brevemente los resultados de deliberaciones sostenidas para llegar a un Sistema General de Preferencias Arancelarias, sin reciprocidad ni discriminación en favor de los países en desarrollo. Considera dudoso el autor que de todos los mecanismos establecidos se extraigan beneficios sustanciales para los países en desarrollo; por el contrario, cree que los beneficios que puedan derivarse los aprovechen, en primer lugar, las compañías extranjeras instaladas en los países pobres, por la simple razón de que las empresas nacionales son menos competitivas que aquéllas. Las corporaciones multinacionales podrán beneficiarse, por medio del sistema, de los bajos salarios y otras ventajas de costo de los países pobres.

En cuanto a América Latina, recuerda que en 1963 se estableció, por primera vez, un grupo de contacto entre los servicios de la Comisión de la CEE y los representantes latinoamericanos ante la Comunidad. La CEE había presentado ya una especie de programa comunitario en el que se señalaba su deseo de encontrar las bases para una acción común con América Latina en todo lo referente al comercio, y, en especial, a los precios de los productos básicos (café y cacao). Por su parte, los países latinoamericanos presentaron en 1966 un memorándum donde se expresaba la preocupación por los efectos que tendrían para sus exportaciones algunos aspectos de la política agrícola común de la CEE y el régimen preferencial otorgado a los países africanos y se sugerían medidas concretas para resolver la situación. Esas medidas abarcaban desde las condiciones de acceso y de comercialización de los productos básicos y de las manufacturas y semimanufacturas procedentes de América Latina, hasta el otorgamiento de asistencia técnica y el establecimiento del sistema de preferencias arancelarias, no recíproco y no discriminatorio, para los productos manufacturados y semimanufacturados originarios de los países en desarrollo.

El libro menciona luego las actividades de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA) y después se hace eco de las dos tendencias existentes en las relaciones de la CEE con el Tercer Mundo, tendencias que juzga contradictorias entre sí: *1)* la actitud europea de mantener, con matices distintos, su hegemonía política en Africa y otros territorios de ultramar, para lo cual coloca a estos países frente al resto del

mundo en desarrollo: la "división del Tercer Mundo, que no es de ninguna manera casual, sólo beneficia a la Comunidad (y, por extensión, a todos los países desarrollados), que no desea negociar con un bloque realmente unido y coordinado", y *2)* la presencia —actual y futura— de la Comunidad Económica Europea que la orilla a replantear sus relaciones con el Tercer Mundo en un sentido más realista y de mayor comprensión. Agrega que la Comunidad ha manifestado deseos de ponerse a la cabeza de las naciones ricas en lo que concierne a la política de ayuda para el desarrollo, "coyuntura que puede y debe ser aprovechada antes de que la Comunidad imponga unilateralmente sus condiciones, o que los países en desarrollo vuelvan a desempeñar el triste papel de peones en el tablero de ajedrez en que los grandes intereses políticos y económicos han convertido a la economía mundial".

La última parte de este valioso trabajo se dedica al estudio de las relaciones de México con la CEE. En ella se señala, entre otras cosas, que el acercamiento comunitario al mundo en desarrollo plantea una excelente oportunidad en la coyuntura de la política económica de México en lo que se refiere a diversificación de mercados, proveedores y fuentes de capital y de tecnología. Se añade que, "debido al interés que existe en Europa por invertir en México, es necesario incluir en el convenio proyectos de coinversión, dentro de los marcos previstos en la reciente legislación mexicana en materia de inversiones extranjeras y en la política de desconcentración industrial". Además, se hace hincapié en la necesidad de un convenio México-CEE ante el saldo comercial negativo para México, que en 1971 fue de 330 millones de dólares. Un convenio que acercara a México con la CEE contribuiría a eliminar el elevado grado de concentración respecto a Estados Unidos de las relaciones económicas internacionales del país. El 70% de las exportaciones mexicanas se dirige a Estados Unidos, y 61% de las importaciones mexicanas proviene también de ese país, con lo cual se cierra el círculo de dependencia del comercio exterior mexicano, siendo además imperativa la necesidad de diversificar las fuentes de financiamiento externo de la economía mexicana. De la inversión extranjera directa en México, el 79% corresponde a inversiones norteamericanas y aproximadamente sólo el 9% a inversiones procedentes de los países comunitarios. · ALFONSO AYENSA.

LA DANZA DE LOS GIGANTES

Las empresas multinacionales, CHRISTOPHER TUGENDHAT, Alianza Editorial, El Libro de Bolsillo, Madrid, 1973, 312 pp.

La rápida expansión de las llamadas "empresas multinacionales" como la Ford, IBM , General Motors, SKF, Phillips, etcétera, ha captado la atención de no pocos observadores y, en general, de todo aquel que se preocupa por el presente y el futuro del mundo. El tema de las empresas multinacionales no es nuevo. Desde su aparición, estas compañías crearon curiosidad y controversia y generaron una abundante bibliografía, que generalmente proviene de los países industrializados y que hace caso omiso de las verdaderas necesidades que existen en los países subdesarrollados.

El libro de Christopher Tugendhat se presenta como un estudio bien documentado sobre algunos aspectos sobresalientes de este tipo de empresas; por la manera de tratar el tema y el lenguaje que se utiliza, resulta accesible al gran público.

Como apologista de las empresas multinacionales, Tugendhat desarrolla, a lo largo de la obra, su preocupación por armonizar el interés de esas compañías con el sentimiento nacionalista de los países en que operan sus filiales, tratando de limar los obstáculos que se levantan al desarrollo de aquéllas. Quizá por ello, en la primera parte, al describir la evolución histórica de las empresas multinacionales, el autor excluye a los países del "Tercer Mundo" y limita su trabajo a los países de Europa occidental y a Estados Unidos.

En esta sección, Tugendhat apunta los antecedentes de la actual situación y describe la forma como han evolucionado las grandes empresas hasta convertirse en la moderna empresa internacional, que tiende a dominar la economía del mundo capitalista.

Aquí, el autor destaca la forma tan avanzada en que operan, a través de la dirección centralizada, resultado del perfeccionamiento de la técnica de la comunicación, que transforma a la oficina matriz en el nudo de la red integradora y le permite un control completo sobre las filiales más alejadas geográficamente. Esto en primer lugar.

En segundo lugar, como otra de las características de las multinacionales, el autor apunta la creciente importancia que tienen en la vida económica e industrial de las naciones más poderosas, a través de la influencia que han adquirido en las industrias y en el flujo comercial entre los países desarrollados. Así, dice Tugendhat, "el papel de las empresas internacionales fue muy reducido hasta después de la segunda guerra mundial, como lo demuestran los datos de las inversiones directas de Estados Unidos en Europa. En 1929 su valor contable total, incluidos los negocios de todo tipo, ascendía solamente a 1 400 millones de dólares... y en 1969 el importe total ascendía a 21 554 millones de dólares, de los cuales 12 225 millones correspondían a las empresas manufactureras y 4 805 a las compañías petroleras".

El desarrollo que alcanzaron en poco tiempo, amparadas por diversos mecanismos protectores, fue sorprendente, ya que al introducir derechos arancelarios los gobiernos estimulaban a las empresas internacionales a invertir en esos países a fin de romper el bloqueo que la política proteccionista les imponía.

La expansión de filiales en diversos "países huéspedes" se apoyaban en dos principios básicos: entorpecer o bloquear a las empresas competitivas, aun a costa de grandes pérdidas y, al mismo tiempo, "conseguir las máximas economías de escala concentrándose en un trabajo claramente definido y delimitado".

La rivalidad entre los estados industriales más poderosos quedó zanjada al término de la segunda guerra mundial. Mientras los estados europeos requerían de grandes recursos para reconstruir sus intalaciones industriales y restañar las heridas sufridas en la guerra, las instalaciones industriales de Norteamérica no habían sufrido daño alguno y su capacidad productiva rebasaba las necesidades internas, lo que permitió a Estados Unidos convertirse en el primer Estado capitalista y lograr una

posición ventajosa sobre las empresas europeas, algunas de las cuales adquirió, bien por compra, bien por fusión de capitales.

A partir de 1945, ese país logró importantes avances en el campo de la tecnología y poseyó el mercado más rico del mundo en bienes y servicios, sin tener fuertes presiones competitivas, provenientes del exterior.

Así, entre las diez principales empresas miltinacionales destacan ocho que tienen su sede en Estados Unidos. La producción de ellas rebasó, en 1971, los 3 000 millones de dólares, cantidad superior al PNB de cada uno de más de 80 países; además les corresponde más de la mitad del valor total calculado de las inversiones directas del mundo: 165 000 millones de dólares.

La magnitud de tales empresas las convierte en amenaza directa a la libertad de los países en que operan, ya que al presentarse una situación crítica para su crecimiento pueden, a base de transferencias, crear situaciones de gran inestabilidad en ellos. Ejemplo de tal actitud son, en nuestros días, la ITT y la Kenecot, en Chile.

En la segunda parte de su exposición, Tugendhat destaca la organización, el funcionamiento y los aspectos más relevantes de la política de financiamiento de las empresas multinacionales.

En cuanto a la organización, el autor la describe como parecida "a la que existe entre el cuartel general de un ejército y los jefes de las unidades en el campo de batalla", a los cuales los límites a su autoridad les son impuestos desde el cuartel central que, a la vez, se ocupa de la estrategia general sobre políticas de precios, transferencias de capital, etcétera, hasta llegar a los resultados globales, con los que se juzga la actuación de las filiales.

En cuanto a los aspectos financieros, además de describir con detalle el funcionamiento del mercado de eurodólares, que cobra cada día mayores dimensiones, Tugendhat explica con sencillez el financiamiento interno de las multinacionales, y resalta, en primer lugar, que las políticas financieras de las filiales se elaboran a partir de los objetivos e intereses de la oficina matriz, a la que aquéllas deben proporcionar un beneficio. Esto convierte a las filiales de más éxito, escribe el autor, en exportadoras netas de capital desde el país en que operan, pudiendo llegar a provocar graves desajustes en la economía nacional. En segundo lugar, afirma que la empresa multinacional trata de proveerse de dinero a una escala muy grande, lo que ha desarrollado el mercado del eurodólar. Ello no quiere decir que las filiales únicamente saquen dinero del país en el que operan. En su lugar, las filiales de las multinacionales realizan trabajos que rebasan el alcance de los recursos financieros de la industria y el gobierno del país huésped. En tales circunstancias pueden influir de varias formas en los lineamientos de la política económica del país, e incluso obstaculizar su desarrollo, con sólo transferir sus recursos monetarios a otras filiales.

Dada la preponderante posición de las empresas multinacionales, el autor afirma que "ha llegado la hora en que los gobiernos de todo el mundo decidan el comportamiento que deben adoptar frente a las grandes empresas multinacionales que se han desarrollado en los últimos ventincinco años", con objeto de establecer una misma base para su funcionamiento en todas partes y evitar la competencia entre los gobiernos para atraer nuevas inversiones.— BENITO VALDEZ y ANGEL SERRANO.

LA TRASMISION DE TECNOLOGIA A LOS PAISES EN DESARROLLO

Pautas para la adquisición de tecnología extranjera por los países en desarrollo, ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL (ONUDI), Viena-Nueva York, 1973, 61 pp.

Refiriéndose de una manera especial a los acuerdos de licencia para la trasmisión de tecnología, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial ha publicado recientemente un estudio preparado por el Dr. Rana K. D. N. Singh, ex secretario del Ministerio de Desarrollo Industrial de la India, en colaboración con la Secretaría de la ONUDI, en el que se examina con amplitud el tema de la transferencia de conocimientos técnicos (*know-how*) y la cooperación internacional indispensable para el desarrollo de los países menos avanzados y se esbozan algunas fórmulas encaminadas a resolver este problema de creciente complejidad.

Como es obvio, desde el punto de vista de los mencionados países, la obtención de tecnología extranjera mediante acuerdos de licencia constituye una cuestión ardua, ya enfrentada por las Naciones Unidas en diferentes ocasiones en el curso de los últimos diez años. De todos es conocida la intensa corriente de tecnología que circula entre los países industrializados, lo que contribuye a que sea mayor el desnivel que, en este ámbito, existe entre aquéllos y los países en proceso de desarrollo que no pueden contrastar entre sí más que sus insuficiencias y sus esperanzas. De esto se deduce la urgencia de considerar cuáles serán los caminos más adecuados —y más en consonancia con la realidad respectiva— para asimilar las novedades científicas y técnicas y aplicarlas, por etapas, en cada país, sin perder de vista las diferencias y las circunstancias nacionales.

Hay en la actualidad una copiosa literatura sobre las licencias para la trasmisión de tecnología, pero la mayor parte de esa información trata de las cuestiones que se plantean a las empresas de países industrializados. En cambio, escasean los datos sobre la trasmisión de tecnología a países en desarrollo. Sólo en unos pocos de estos países se ha reunido y analizado información sobre licencias; sin embargo, todo examen de la cuestión de las licencias habrá de basarse necesariamente, en gran parte, en el conocimiento y la experiencia generales adquiridos en los países industrializados.

En la obra comentada se manifiesta que la cooperación en el campo tecnológico suele basarse en licencias de tecnología, en las cuales, con arreglo a condiciones mutuamente convenidas, se otorga el derecho a utilizar una tecnología patentada, con fines de fabricación y de comunicación de los conocimientos técnicos conexos. En la mayoría de los casos dichos convenios son el resultado de una transacción entre dos empresas, con poca o ninguna intervención de los gobiernos, limitándose, en muchos casos, a derechos de explotación de patentes y marcas, si bien esta tecnología comprende a menudo información técnica y técnicas de procesos que, aunque no están patentadas, pueden tener carácter confidencial. Como es fácilmente comprensible, la concesión del uso de una patente devenga regalías pagaderas mediante entregas únicas o periódicas de efectivo, dividendos —cuando los pagos adoptan la forma de capital— y venta de prototipos y de componentes.

En general, el que otorga la licencia percibe ingresos sin necesidad de efectuar nuevos gastos de capital. El precio de una tecnología determinada y la naturaleza del contrato correspondiente dependen, en esencia, de la posición y de la fuerza negociadora relativas de las dos partes, de la naturaleza de la tecnología —particularmente, de la medida en que pudiera ser remplazada la que ya existe— y de las ventajas que reporte a cada una de las partes. En la actualidad es Estados Unidos la fuente más importante de tecnología, debido en especial a la situación de amplia ventaja tecnológica lograda por muchas corporaciones multinacionales radicadas en dicho país. Por consiguiente, Estados Unidos ha sido el mayor receptor de pagos por tecnología (más del 50% del total de las cantidades pagadas en el mundo por ese concepto en los últimos dos decenios). Al mismo tiempo, a Estados Unidos ha llegado también mucha tecnología, procedente casi siempre de países de la Europa occidental. Se ha estimado que, exluyendo las transacciones entre países con economías de planificación centralizada y las realizadas entre éstos y los países en desarrollo, el volumen total de la corriente de pagos por tecnología ascendió probablemente a unos 1 000 millones de dólares en 1964, y que el aumento medio anual de ese volumen durante el período 1957-1966 fue superior al 15%. Por otra parte, ha sido Japón el país en que se registra el aumento más importante de los pagos al exterior por concepto de tecnología, pagos que aumentan a un ritmo muy rápido —de 15 al 18 por ciento anual— desde 1957.

Se indica en la obra que la corriente de tecnología dirigida hacia los países en desarrollo ha sido limitada; y los pagos directos efectuados por estos países a cambio del derecho de utilizar patentes, licencias, *know-how* y marcas, representan una proporción bastante pequeña de los pagos totales efectuados por concepto de tecnología. Es de suponer que, a medida que se desarrollen las empresas manufactureras de esos países, aumentará la corriente de conocimientos especializados en forma de licencias de tecnología. En la India, por ejemplo, los pagos medios anuales por concepto de tecnología supusieron más de 40 millones de dólares en el período 1967-1969; y los pagos efectuados por ciertos países latinoamericanos, como México, Argentina y Brasil, fueron muy superiores. Análogo aumento viene registrándose en la mayoría de los países en desarrollo con índices de crecimiento industrial considerables.

La ONUDI advierte que, al promover la trasmisión de tecnología a los países en desarrollo, hay que tener en cuenta ciertos principios básicos: la corriente de tecnología deberá bastar para satisfacer las necesidades básicas de la industrialización y para colmar las principales lagunas tecnológicas y de producción existentes en los programas industriales nacionales; la tecnología extranjera deberá asimilarse de manera efectiva en el plazo más breve posible y adaptarse a las condiciones locales; *sólo se deberán adquirir tecnologías específicas a un costo razonable y en condiciones aceptables*; y, como el costo de la tecnología puede resultar muy alto, especialmente para los países en desarrollo, *convendrá establecer ciertas prioridades generales y actuar con criterio selectivo*. Así, hay que establecer un equilibrio armonioso entre la necesidad de fomentar la capacidad autóctona de investigación y desarrollo tecnológico y la de asegurar que la economía avance al compás de la evolución tecnológica mundial mediante la adquisición de tecnología y *know-how* para los sectores industriales clave.

Apunta este trabajo que, en general, para la trasmisión de tecnología a los países en desarrollo se aplican formas distintas a las que suelen darse cuando la trasmisión se efectúa entre empresas de países industrializados. Las empresas de los países en desarrollo adquieren tecnología compuesta, más bien que un *know-how* específico protegido por patentes o marcas, que es la forma que suele tomar la trasmisión de tecnología en los países industrializados. Débese ello a que el nivel general de los conocimientos teóricos y prácticos existentes en el sector manufacturero suele ser muy inferior en los países en desarrollo y, por consiguiente, la trasmisión de la tecnología correspondiente a un proceso o producto específico ha de ir acompañada, a menudo, de asistencia técnica. La tecnología trasmitida a los países en desarrollo afecta, a la vez, al establecimiento de empresas industriales y a su explotación.

En cuanto a la asistencia técnica se señala que el establecimiento de empresas manufactureras en países en desarrollo exige frecuentemente la presencia de tecnólogos extranjeros en más de una de las etapas, incluso en los estudios de viabilidad, los servicios de ingeniería básica y la construcción.

La aportación de tecnología a los países en desarrollo se realiza como parte de la inversión extranjera directa. Tanto en la esfera de las actividades primarias (industria extractiva), en la producción de bienes de consumo o en la de productos intermedios y en un amplio campo de bienes técnicos y productos químicos, una importante corriente de técnicas y procesos nuevos ha seguido a las inversiones de capital extranjero, efectuadas principalmente por sociedades multinacionales, las cuales han invertido en los países en desarrollo para proteger mercados existentes, para crear nuevos mercados, para salvar prohibitivas barreras aduaneras y restricciones a la importación, para aprovechar la baratura de la mano de obra y la existencia de aptitudes profesionales, y para descubrir o proteger fuentes de materias primas. Suelen actuar mediante sucursales y filiales de plena propiedad, fundando a menudo, por separado, compañías —también de su plena propiedad— para la comercialización y la distribución. Ahora bien, en los últimos dos decenios muchos países en desarrollo han ido sintiendo creciente preocupación por los costos totales de esas inversiones, por lo que tienden cada vez más a regular y limitar la participación de empresas foráneas.

Las disposiciones adoptadas para la trasmisión de tecnología entre la compañía matriz y la sucursal o filial varían considerablemente. En algunos casos, la compañía matriz, que controla plenamente la sucursal o filial, no cobra la tecnología suministrada, y cuida de aportar el volumen de tecnología que considera apropiado a las necesidades de la sucursal o filial. En otros casos, se pide a la filial extranjera que contribuya a las actividades de investigación y desarrollo tecnológico de la compañía matriz, por lo general pagando un pequeño porcentaje del giro de negocio total. A veces se pide a las filiales que paguen una suma global, o determinado porcentaje —de modo similar al pago de regalías— a cambio de la asistencia y de los servicios tecnológicos específicos que la compañía matriz proporciona.

Muchos países en desarrollo se esfuerzan por reforzar sus servicios técnicos autóctonos, especialmente las organizaciones de ingenieros consultores. Cuanto mayor sea la participación local en la planificación y ejecución de proyectos, incluso en las primeras etapas del desarrollo industrial de un país, tanto más rápidamente se desarrollarán los servicios.

En realidad todos los esfuerzos tienden a la rápida formación de personal especializado en todos los aspectos auxiliares relacionados con la trasmisión de tecnología, a fin de que, a la larga, los acuerdos sobre licencias de tecnología entre empresas de países en desarrollo y de países industrializados se asemejen, sustancialmente, a los acuerdos entre empresas de países industrializados.

Se agrega en este estudio que conviene vincular la tecnología con las posibilidades del país en cuanto a materias primas y a formación de aptitudes profesionales. A menudo, la tecnología extranjera adquirida por los países en desarrollo exige considerables importaciones no sólo de componentes sino también de materias primas industriales. Si existe otra tecnología que en un futuro relativamente próximo permita aprovechar más plenamente los materiales del país, incluidas las materias primas industriales que hayan de producirse en su territorio, esa tecnología será la que convenga. Esto se aplica en particular a las industrias elaboradas, incluidas las de productos químicos, pero también puede aplicarse a las industrias mecánicas en lo que respecta al suministro de componentes. La vinculación de la tecnología a las aptitudes profesionales existentes en el país y al desarrollo potencial de esas aptitudes es necesaria no sólo para crear empleo y elevarlo al máximo sino también para absorber, dentro del plazo del acuerdo, el *know-how* importado.

Se recogen luego en este estudio las estipulaciones que rigen en general en los diferentes países, abarcando la relacionada con la remuneración de la tecnología; la duración de los acuerdos; el acceso a los perfeccionamientos que se introduzcan; la exclusividad o no exclusividad; la transferibilidad a terceros; la cláusula de secreto y las restricciones aplicables a los licenciatarios. Se alude, por último, a la función que compete a los gobiernos en la materia y a los aspectos jurídicos de las licencias correspondientes.– ALFONSO AYENSA

SOBRE EL COMERCIO DESIGUAL

Comercio internacional e imperialismo, OSCAR BRAUN, Siglo XXI Argentina Editores, S. A., Argentina, s.f., 129 pp.

El valioso contenido de *Comercio internacional e imperialismo* está formado por una crítica a la insuficiencia de los enfoques de las teorías sobre el capitalismo, tanto marxista como no marxista, para explicar: *1)* "por qué el imperialismo mantiene en el atraso a los países dependientes", y *2)* "por qué los países imperialistas necesitan de la existencia de países dependientes y pobres". Para entrar en materia el autor inicia su trabajo haciendo una presentación de las cuatro etapas principales en la relación imperialista y de los aspectos más importantes de cada una de ellas, llegando a establecer la tesis de que "El imperialismo contemporáneo se explica por el intercambio desigual, es decir, por la ventaja que a los países imperialistas les representa el comprar barato y vender caro". Este es el elemento fundamental de la cuarta etapa cuyo estudio integra la mayor parte del presente trabajo. Este estudio lleva al autor a proponer los elementos que debería incluir una teoría del imperialismo que explicara en forma más satisfactoria los problemas a los que se enfrentan actualmente los países dependientes. Tal es el caso, por ejemplo, del estudio de la función que cumplen en el análisis global cada una de las variables que permiten definir a los países imperialistas y a los países dependientes, esto es, "nivel relativo de desarrollo de las fuerzas productivas, tipos de productos que importan y exportan, flujos de capital y nivel relativo y salarios", entre otras.

El libro está integrado por dos capítulos y tres apéndices. En el capítulo I, el autor, inicialmente a través del modelo de Sraffa y, posteriormente, con otros ejemplos prácticos, demuestra numéricamente cómo se deterioran los términos de intercambio de los países dependientes y "cómo la miseria de los países dependientes puede, a través del comercio desigual, no ser más que el correlato necesario de la prosperidad de los países imperialistas".

En el capítulo II, y por medio de dos ejemplos que incluyen ecuaciones y gráficas referentes a un modelo de explotación a través de restricciones al comercio, subsidios a la producción en los países imperialistas, el autor muestra el mecanismo a través del cual los países imperialistas fijan los precios al nivel deseado, generando así el intercambio desigual.

El primer apéndice se refiere a una breve ampliación de un sistema de ecuaciones presentado en el capítulo I, a una presentación de la teoría del valor y los precios de producción, aun cuando resumida, muy clara; en el segundo y en el tercero se demuestra, por medio de una formulación matemática, el hecho de que los países imperialistas logran reducir sustancialmente los precios de producción de los países dependientes, reducción que implica una caída más o menos proporcional en el nivel de los salarios de los países dependientes.

Lo tratado por el autor en su "Post Scriptum" resulta un valioso antecedente para los lectores no especializados, en virtud de que explica en forma muy accesible la terminología empleada a lo largo de su trabajo, esto es, dependencia, explotación y monopolio. En esta parte del libro destaca el sencillo análisis que hace el autor de cómo un país imperialista impone a un país dependiente el precio a su producto de exportación en virtud del monopolio que ejerce, aclarando en qué sentido emplea el término monopolio, en determinado producto indispensable a la reproducción de capital del país dependiente. Ejemplifica, asimismo, de un modo sencillo las formas en que el país imperialista instrumenta el poder monopolístico, una de las cuales son las restricciones al comercio.

A este aspecto resulta interesante la relación que hace el autor de esta forma de ejercer el poder por los países imperialistas respecto a los resultados poco favorecedores que obtienen en general los países del Tercer Mundo en las Conferencias sobre Comercio y Desarrollo. En efecto, las conclusiones de la última Conferencia que tuvo lugar en Tokio son un buen ejemplo, ya que en la declaración final no se precisó el número de países que recibirán un tratamiento particular en la negociación internacional, mencionando únicamente que serán los "menos desarrollados entre los subdesarrollados".

La situación que actualmente presentan los países subdesarrollados en su comercio exterior, o sea, el reducido crecimiento de sus exportaciones, que ha determinado un déficit estructural en su balanza de pagos, así como su situación desventajosa en las negociaciones internacionales de comercio, hace muy valiosa la lectura del libro que comentamos, en virtud de que pone de manifiesto, en forma muy clara y breve, las causas que lo originan.– TERESA LOPEZ VERGARA.

LA SUPEREXPLOTACION: ESENCIA DE LA DEPENDENCIA

Dialéctica de la dependencia, RUY MAURO MARINI, Ediciones Era, S. A., Serie Popular/22, México, 1973, 101 pp.

Retomando el instrumental de análisis que aporta la teoría marxista, libre de las desviaciones de la ortodoxia dogmática, que sustituye "el hecho concreto por el concepto abstracto" y de la heterodoxia ecléctica que, por su falta de rigor conceptual y metodológico, más que enriquecer el análisis marxista, lo niega, Ruy Mauro Marini establece la validez científica de los conceptos empleados por Marx en *El capital* para los fines del análisis teórico del capitalismo dependiente latinoamericano, desde sus orígenes en la colonia hasta su expresión actual.

Armado con el método dialéctico, en el que coincide el examen teórico de un problema con su desarrollo histórico, Marini recorre "rigurosamente el camino seguido por Marx": parte de la circulación de las mercancías hasta llegar a la producción y luego estudia la circulación que ella engendra.

Marini establece como elemento determinante de las relaciones de los países latinoamericanos con los europeos, la división social del trabajo, "forjada al calor de la expansión comercial promovida, en el siglo XVI, por el capitalismo naciente, que determinará el curso del desarrollo ulterior de la región". El autor señala que a partir de este momento se configura la dependencia "en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia".

En el marco de estas relaciones, los países europeos se especializaron en la producción de bienes manufacturados y realizaron la acumulación de capital, a partir de la capacidad productiva del trabajo, mientras que a los países de América Latina les correspondió el papel de productores y exportadores de metales preciosos y productos suntuarios. La subordinación de América es de suma importancia para el desarrollo del capitalismo, ya que sin su concurso "la creación de la industria moderna se habría visto fuertemente obstaculizada", dado que supone una gran disponibilidad de productos agrícolas que permitan la especialización y el aumento de la población urbana ocupada en la industria.

El papel de América Latina, sin embargo, no se reduce a proveer alimentos a los países europeos sino que pronto agregará el de contribuir a la formación del mercado mundial de materias primas y su participación crecerá en función del desarrollo industrial europeo. A mayor abundamiento, gracias a una oferta más y más abundante de productos primarios cada vez más baratos, contribuirá a que el eje de la acumulación de capital en la economía industrial se desplace de la producción de plusvalía absoluta a la de plusvalía relativa. Para lograr ese fin se aumenta la productividad de los trabajadores europeos intensificando la jornada de trabajo con ayuda de los avances técnicos, prolongándola en el tiempo y disminuyendo el consumo individual de los obreros más allá de lo normal. Con ese propósito, escribe Marini, "la reducción del valor social de las mercancías debe incidir en bienes necesarios a la reproducción de la fuerza de trabajo, vale decir bienes-salario. La plusvalía relativa está ligada indisolublemente, pues, a la desvalorización de los bienes-salario, para lo que concurre en general, pero no forzosamente, la productividad del trabajo". En cambio, América Latina debe hacer su acumulación mediante la superexplotación del trabajador.

Al orientar su producción hacia el mercado mundial, los países latinoamericanos subestiman y descuidan al mercado interno, o hacen caso omiso de él, y su desarrollo se ve obstruido por la falta de demanda de bienes fuera de los estrictamente indispensables por parte de los trabajadores, manifestándose en el consumo suntuario de la población no trabajadora, el cual se satisface en gran parte con importaciones, lo que aumenta más aún el grado de dependencia. La sociedad es llevada a reproducir las relaciones de producción que se encontraban en el origen de ese mercado y que "determinan su carácter y su expansión".

Este proceso contiene una profunda contradicción y en ella radica la esencia de la dependencia latinoamericana, dice Marini. En efecto, el papel que asume América Latina es el de atender las exigencias creadas en el mercado mundial, estructurado y articulado por los países industriales, sin considerar el mercado interno, lo que, desde el punto de vista de los países dependientes, opone los dos momentos fundamentales del ciclo del capital —la producción y la circulación de mercancías—, lo que da por resultado la tendencia a explotar al máximo a los trabajadores, abriendo libre curso a la superexplotación del trabajo.

De esta manera, la economía exportadora trasciende la especialización productiva para ser "una formación social basada en el modo capitalista de producción, que acentúa hasta el límite las contradicciones que le son propias", configurando específicamente las relaciones de explotación en que se basa. El ciclo del capital reproduce "en escala ampliada la dependencia en que se encuentra frente a la economía internacional". Por lo tanto, por significativo que hubiera sido el proceso de industrialización de una economía exportadora, no llegó nunca a conformar una economía industrial que acarreara un cambio cualitativo en el desarrollo económico de esos países, ya que la industria fue siempre una actividad subordinada a la producción y exportación de productos primarios.

Sólo frente a la crisis general del capitalismo en la década de los años treinta, el eje de la acumulación se desplaza del mercado externo hacia la industria, dando origen a la economía industrial que priva en Argentina, Brasil y México, principalmente. Fue sobre la base de este cambio que, en el decenio de los cincuenta, prosperaron las llamadas corrientes desarrollistas, las cuales suponían que los problemas socioeconómicos que aquejaban a la región desaparecerían con la aceleración del desarrollo capitalista.

En suma, la dependencia, lejos de ser una relación artificial o impuesta por "coacción externa", es un producto del mismo proceso histórico que engendró el capitalismo y las naciones formalmente libres.

Es muy importante la aportación que hace Marini al estudio de las relaciones de dependencia y subordinación de unos países por otros. Las consecuencias de la superexplotación —como esencia de la dependencia— se han estudiado más desde el punto de vista económico. Empero, deben examinarse también desde una perspectiva sociológica y política, a fin de acelerar "el parto de la teoría marxista de la dependencia, librándola de las características funcional-desarrollistas que se le han adherido en su gestación".— ANGEL SERRANO.