

Empresas multinacionales y tecnología en la industria argentina

DANIEL CHUDNOVSKY

El propósito de este trabajo es desarrollar algunas ideas acerca del significado de la tecnología en la estructura y el funcionamiento de las empresas multinacionales en países semiindustrializados como Argentina. Con ese fin plantearemos en la sección I el marco conceptual del análisis para situar luego en la sección II a la empresa multinacional en la estructura industrial argentina. En la sección III discutiremos la transferencia de tecnología que se realiza dentro de la empresa multinacional y en la IV presentaremos algunos datos acerca del precio de dicha transferencia. Finalmente, nos referiremos al problema de las exportaciones industriales y esbozaremos algunas hipótesis acerca de la estrategia de crecimiento de las filiales radicadas en Argentina.

I. EL MARCO CONCEPTUAL

La tecnología como conjunto de conocimientos y medios necesarios para la producción de mercancías puede aparecer corporizada en los instrumentos de producción (maquinarias y equipos) en tanto incorporan conocimientos técnicos que los hacen más eficientes o bien ser simplemente una corriente de información técnica, es decir, algo intangible pero imprescindible para utilizar dichos instrumentos.

Ya sea como objeto tangible o intangible, la tecnología tiene una serie de características en cuanto a precisión, versatilidad, adaptabilidad, confiabilidad, que la hacen un insumo útil para la producción. Asimismo, sus características técnicas imponen, en cierta medida, determinada utilización de mano de obra, calificada y no calificada, necesaria para aprovecharla adecuadamente. Todas estas cualidades la convierten en un objeto útil, en un valor de uso.

La tecnología no es sólo un valor de uso sino también un valor de cambio, es decir, una mercancía. Existen conocimientos tecnológicos, generalmente los menos elaborados o antiguos, que pueden ser libremente obtenidos y, en esa medida y al igual que el agua y el aire, no tienen valor de cambio¹ aunque sí tengan valor de uso, aunque sean útiles.

La tecnología libremente disponible no es una mercancía y su difusión se realiza por diversos canales, por ejemplo, libros, revistas científicas y técnicas, etc. Por el contrario, la tecnología restringida o confidencial no puede obtenerse gratuitamente, sino a través de un mercado donde la misma se comercializa. De este modo no sólo tiene un valor de uso sino también un valor de cambio, es una mercancía. De

Nota: El autor, funcionario del Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología de la República Argentina, expresa en este ensayo, escrito en noviembre de 1974, sus opiniones personales. Asimismo, agradece los comentarios de S. Guerberoff, E. Lerner, A. Makuc y G. Vitell.

1 En algunas circunstancias y como consecuencia fundamentalmente de la ignorancia de los compradores, se paga por tecnologías que podrían obtenerse libremente.

ahora en adelante al hablar de tecnología nos referiremos exclusivamente a la tecnología restringida e intangible, es decir, a la tecnología en tanto mercancía.

Con la segunda Revolución Industrial y el surgimiento del capitalismo monopolístico, la producción de conocimientos técnicos sufre una modificación sustancial. La actividad inventiva e innovadora que antes recaía fundamentalmente sobre los inventores independientes pasa a ser integrada dentro de las nacientes corporaciones industriales. Los laboratorios de investigación y desarrollo (I y D), en los que trabaja personal calificado en relación de dependencia, comienzan a ser un elemento imprescindible para aquellas empresas que concentran sus actividades en las nuevas industrias.

La corriente de la actividad innovadora permite la disminución de los costos de producción y la introducción de nuevos procesos y de un sinnúmero de productos que acrecientan la capacidad competitiva de las empresas que realizan dicha actividad en los mercados donde actúan.

La apropiación de los frutos del avance tecnológico va a depender fundamentalmente de la estructura del mercado en el cual la empresa innovadora produce los bienes y servicios en los que se corporizan dichos frutos. Si los menores costos resultantes de la innovación son trasladados a los consumidores de dichos bienes a través del mecanismo competitivo, el efecto que el gasto en I y D va a tener sobre la rentabilidad será mínimo. Por el contrario, si la empresa puede ejercer una posición monopolística de forma tal que el fruto de la innovación resulte en mayores ganancias, el gasto en cuestión se va a ver plenamente justificado. Y es justamente esta última circunstancia la que prevalece en las industrias en las que la tecnología es un factor vital para el desarrollo de la corporación.

Las innovaciones exitosas pasan a ser fuente de cuasi rentas, que permiten obtener beneficios monopolísticos a las empresas que las poseen. El conocimiento tecnológico se transforma en un elemento vital susceptible de desarrollarse en las industrias más dinámicas, contribuyendo a que la tecnología se erija como una de las barreras al ingreso de competidores potenciales de dichas industrias.

La posesión de la tecnología ha sido uno de los factores principales que contribuyeron al proceso de crecimiento de las empresas industriales, a su integración vertical y horizontal y a su diversificación geográfica. El aprovechamiento de las economías de escala y la introducción de nuevas líneas de producción contribuyeron extraordinariamente al aumento del tamaño de la empresa capitalista, con la consiguiente transformación de sus estructuras organizativas, jurídicas y técnicas. Al mismo tiempo, las estructuras de los mercados donde actúan las empresas se modifican sustancialmente y adquieren las características típicas del oligopolio industrial.

Las innovaciones exitosas pueden ser explotadas no sólo en el mercado nacional en el que actúa la empresa, sino también en el mercado mundial. Los bienes en los que se corporizan las innovaciones respectivas pueden ser directamente exportados como tales y, de esa forma, transformarse en el medio de explotación de las ventajas tecnológicas en otros mercados.

Un sustituto de la exportación es el licenciamiento. La empresa poseedora de la innovación en vez de exportar los bienes en los que la misma se concretiza puede exportar directamente la innovación como conocimiento tecnológico. La producción de los bienes en los que se aplica el conocimiento ya no se hace en el país donde actúa la empresa sino en otro territorio, con capital y mano de obra local. La poseedora de la tecnología recibe una retribución, una regalía, que generalmente se calcula como porcentaje de las ventas respectivas.

Si en lugar de simplemente licenciar el conocimiento tecnológico la empresa poseedora del mismo realiza una inversión directa que permita controlar total o parcialmente la operación de la compañía en la que se hace la producción respectiva, la empresa recibirá un beneficio por la licencia tecnológica como parte de la utilidad resultante de dicha inversión directa.²

Mientras que en las opciones de exportación o licenciamiento puro se trata simplemente de una empresa nacional con ascendencia tecnológica exportadora de bienes o conocimientos, cuando la inversión directa aparece involucrada y ésta se realiza en un número importante de países, nos hallamos en presencia de una empresa multinacional.

La inversión directa es la forma más avanzada de expansión de las corporaciones en la economía mundial y es, además, la más significativa en cuanto a importancia económica. De ahí que sea el medio más importante de explotación de las ventajas inherentes al avance tecnológico que han desarrollado las corporaciones industriales de los países de mayor desarrollo capitalista.

La empresa multinacional al explotar su ascendiente tecnológico en el mercado mundial utiliza también las exportaciones y el licenciamiento a compañías no vinculadas, pero estas formas aparecen subordinadas a la inversión directa, en la medida en que este último medio aparece como el más adecuado para el proceso de acumulación a escala mundial que se da en su seno. No obstante, es importante señalar que existen diferencias sustanciales entre el caso estadounidense y el europeo y japonés. Mientras que en el período de la segunda posguerra, la inversión directa fue el medio elegido por las empresas norteamericanas para su expansión internacional, Alemania y Japón han tenido un crecimiento significativo basado en las exportaciones y es mucho más reciente la importancia de la inversión directa en su expansión externa.

² Las razones que motivan la elección de las opciones expuestas puede resultar, por ejemplo, de consideraciones de costos relativos, mejor apropiabilidad de las ventajas tecnológicas, restricciones tarifarias en el país receptor, etc. Para mayor detalle véase D. Chudnovsky, *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana*, Siglo XXI Editores, México, 1974, caps. 1 y 5.

Para llevar a cabo el proceso de acumulación la empresa realiza continuas inversiones en los mercados en los que actúa con el fin de maximizar la tasa de ganancia neta de impuestos, del conjunto de la corporación en el largo plazo. Esto significa que, por una parte, al realizar su proceso de acumulación la empresa multinacional compara el beneficio que cada inversión adicional le produce en sus diversas subsidiarias, lo que en el transcurso del tiempo va a ir configurando una determinada senda de expansión de la empresa en la economía mundial. Por otra parte, la acumulación a escala mundial obliga a las subsidiarias a desempeñar determinado papel en la empresa: contribuir al proceso global que se lleva a cabo en la corporación y esto hace que determinadas subsidiarias se transformen en receptoras netas de fondos acumulados en otras subsidiarias que asumen la función específica de proveedoras de los mismos.

En la década de los 50 y 60 las subsidiarias receptoras de fondos se situaron, en general, en los países industrializados mientras que las proveedoras se encontraban en las zonas de menor desarrollo económico relativo. De ahí que el proceso de acumulación a escala mundial ocurrido en la segunda posguerra tendió a que las subsidiarias situadas en los países subdesarrollados sirvieran para financiar el crecimiento de las situadas en los países más avanzados, aun cuando hubo algunas excepciones.³ En la década de 1970 y como resultado, por un lado, de la crisis económica en los países industrializados y, por otro, de la competencia internacional, determinados países del Tercer Mundo, situados en el Sudeste asiático, empiezan a adquirir relevancia como destinatarios de inversiones dirigidas más a la exportación que a la clásica sustitución de importaciones.

El proceso de acumulación esbozado tiene consecuencias fundamentales en cuanto a la producción y comercialización de tecnología. El gasto que la corporación hace en I y D está dirigido a incorporar nuevos productos y procesos que hagan más eficiente la producción de la empresa y aumenten su capacidad de incrementar las ganancias. Dicho gasto se hace en función de las necesidades competitivas en los mercados en los que la empresa tiene localizadas sus actividades fundamentales, es decir, en los países altamente desarrollados.

Las subsidiarias ubicadas en áreas subdesarrolladas reciben el producto del gasto en I y D realizado en los laboratorios centrales de la corporación y contribuyen con sus utilidades efectivas (entre las que se encuentran los pagos por concepto de tecnología) a financiar dichos gastos que, en realidad, son parte de la inversión de las empresas y que permiten su expansión en la economía mundial.

En el plano tecnológico se da una división del trabajo por la cual la casa matriz, y a veces algunas subsidiarias de gran envergadura, concentran el esfuerzo en la creación de innovaciones técnicas y las subsidiarias, esparcidas en numerosos países, las aplican y contribuyen a financiarlas. De esa forma, la empresa aprovecha la experiencia acumulada en I y D y hace uso de las economías de escala que pudieran existir en dicha actividad.

³ En 1972, por ejemplo, las regalías percibidas de las subsidiarias fueron tres veces mayores que las recibidas en empresas no vinculadas a las multinacionales estadounidenses. (*Survey of Current Business*, diciembre de 1973.)

La división del trabajo en la gestación tecnológica coincide, en líneas generales, con la división existente en el proceso de acumulación a escala mundial. Mientras que las casas matrices y algunas subsidiarias claves producen la tecnología necesaria para lograr una elevada tasa de crecimiento en los mercados en que actúan, el resto de las subsidiarias reciben el producto de dicho esfuerzo tecnológico y contribuyen no sólo a financiar el gasto realizado sino también a financiar la expansión internacional de la empresa a que pertenecen.

A partir de esta óptica resulta posible analizar el problema tecnológico en la empresa multinacional, tarea que encararemos desde el punto de vista de la experiencia argentina.

II. LA EMPRESA MULTINACIONAL EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL ARGENTINA

Aun cuando la aparición de subsidiarias extranjeras en la industria argentina se remonta a los primeros decenios del presente siglo,⁴ es fundamentalmente a partir de la segunda mitad de la década del 50 cuando el proceso de penetración del capital y la tecnología extranjera en la industria manufacturera local adquiere particular ímpetu.

Los problemas de la balanza de pagos hacían dificultoso el normal abastecimiento tanto de maquinarias y equipos como de bienes intermedios y finales, y, por ende, excluían el camino de la exportación directa desde las metrópolis como forma de expansión de las grandes empresas industriales. Si bien hubo algunas radicaciones de subsidiarias extranjeras en los gobiernos peronistas de 1946 a 1955 —como por ejemplo la de Squibb en 1948 y la de Kaiser en 1954— el factor precipitante fue indudablemente el cambio de la política económica con los gobiernos provisional, primero, y luego con el de Frondizi a partir de 1958.

La Ley 14780 de 1958 fue el instrumento con el cual se hizo realidad una política de "puertas abiertas" a la empresa transnacional, complementado con la ley 14781 de promoción industrial y con un conjunto de medidas de política económica que facilitaban notablemente la entrada y la actividad de las subsidiarias. Entre dichas medidas podemos señalar la liberalización del sistema cambiario, una política tarifaria que elevaba los derechos aduaneros de productos finales mientras que hacía económica la importación de insumos, desgravaciones impositivas, facilidades crediticias, etc., y obviamente un clima político favorable a las empresas extranjeras.⁵

Al 30 de junio de 1964 se habían autorizado inversiones extranjeras por 450 millones de dólares, pero el total efectivamente invertido fue mucho menor: 175 millones.⁶ De esos 175 millones sólo 43 fueron divisas, es decir, montos

⁴ Véase Phelps D., *Migration of Industry to South America*, 1936, para un interesante análisis de la penetración de empresas extranjeras en esa época.

⁵ Para un análisis del significado de la ley 14780 y su comparación con las anteriores, véase G. Cimillo y otros, *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Ed. Tiempo Contemporáneo, 1973, cap. 2.

⁶ Las cifras se refieren sólo a la inversiones relacionadas con la ley 14780 y por tanto subvalúan la entrada real de capital extranjero. La fuente de las mismas es la Dirección General de Fabricaciones Militares, 1965.

líquidos, y la diferencia, 132 millones, lo constituye la capitalización de bienes, fundamentalmente maquinaria y equipos pero también bienes intermedios, materias primas y activos intangibles (patentes, marcas, *know how*, etcétera).

El enorme peso de la inversión en especie es un factor que debe ser tenido muy en cuenta, como veremos luego, a los efectos de valorar correctamente el capital invertido y, en consecuencia, el retorno efectivo que surge del mismo. Aquí sólo nos interesa destacar que con una inversión directa relativamente pequeña, un conjunto significativo de empresas multinacionales constituyó subsidiarias ya sea nuevas ya sea transformando sus antiguas filiales comerciales o industriales.⁷

Estas subsidiarias se establecieron en varios sectores industriales, siendo los más importantes en cuanto a monto efectivamente invertido los siguientes: químico y petroquímico, automotores, minerías y tractores. También se registró la presencia de empresas multinacionales en otras industrias tales como textiles, farmacéuticos, alimentos, bebidas y posteriormente tabaco y prendas de vestir. La inversión extranjera directa se concentró así en las líneas de producción industrial en las que las empresas transnacionales asientan su liderazgo a nivel internacional: por un lado, industrias tecnológicamente intensivas como la química y la electrónica y, por otro, en industrias en las que existe una gran diferenciación de productos, resultado en parte de la I y D y en parte de los gastos de promoción de ventas.

Las subsidiarias creadas por las empresas multinacionales en Argentina desarrollan sus actividades en ramas anteriormente inexistentes, como la automotriz, o han entrado en ramas tradicionales con nuevas líneas de productos, por ejemplo, textiles sintéticos o productos farmacéuticos. Aun cuando existen diferencias en lo referente a la tecnología involucrada en ambos casos, es importante señalar los rasgos comunes que tiene la estructura industrial en la que actúan las empresas. Esto es particularmente importante para entender cabalmente la forma en que la posesión de tecnología ayuda a consolidar posiciones oligopolísticas, y plantea determinadas reglas de competencia que hacen necesario recurrir a licencias por parte de los eventuales competidores o proveedores de las subsidiarias respectivas.

El primer aspecto relevante de la estructura industrial emergente es su elevado grado de concentración. Ya en el censo industrial de 1963 el capital extranjero aparecía claramente establecido en aquellas industrias con elevado nivel de concentración absoluta. Así, por ejemplo, mientras que para el conjunto del sector manufacturero, las empresas de capital extranjero reunían el 28% del valor total de producción, en aquellas ramas más concentradas (definidas por el hecho de que los ocho establecimientos mayores reunían el 50% o más del valor de la producción) la participación extranjera se elevaba al 52.2 por ciento.⁸

⁷ No todas las subsidiarias fueron nuevas empresas. Algunas de ellas fueron resultado de la adquisición total o parcial de empresas existentes. Por ejemplo de las subsidiarias norteamericanas existentes en Argentina hasta 1968, el 40% fueron resultado de adquisiciones de empresas locales. Véase Vaupel y Curhan, *The making of multinational enterprise*, 1969.

⁸ E. Cimillo y otros, *op. cit.*

Diez años después y una vez que el proceso de consolidación de las empresas multinacionales en el país se acentuó por la política seguida por los gobiernos militares, el nivel de concentración probablemente se haya incrementado, así como la participación de las empresas multinacionales, aun cuando no se cuente con la información correspondiente a nivel censal. Gracias a la información recopilada sobre las ventas originadas por las empresas con contratos de tecnología inscritos en el Registro de Contratos de Tecnología se puede ver que las empresas extranjeras (aquellas con 50% o más de su capital accionario en manos de no residentes) tenían más del 60% de las ventas hechas en el país bajo licencia extranjera.⁹

Parece evidente que las empresas internacionales actuantes en la industria argentina se han radicado en sectores de alta concentración económica. Asimismo, su propia presencia ha contribuido a dicho nivel de concentración, desplazando a empresas nacionales que sucumbieron ante el desigual poder competitivo.

Un alto grado de concentración económica es condición necesaria para conformar una estructura oligopolística. En este tipo de estructura las empresas reconocen, en general, la interdependencia existente en la fijación de precios; de ahí que es frecuente que recurran a acuerdos explícitos o implícitos que eviten la competencia en ese plano. Esto hace que los precios de los productos fabricados exhiban una marcada inflexibilidad a la baja, lo que impide, entre otras cosas, una traslación al consumidor de los frutos del progreso tecnológico.

La fijación oligopolística de los precios se ve particularmente favorecida en Argentina, por varias circunstancias: *a*) una estructura aduanera que garantiza una alta protección arancelaria efectiva; *b*) la presencia de barreras institucionales al ingreso de nuevas empresas extranjeras, una vez producida la penetración masiva del período 1958-62; *c*) una distribución del ingreso tal que permita la introducción constante de productos diferenciados que tienen curvas muy inelásticas de demanda, y *d*) la ausencia casi total de legislación antimonopolística.

En virtud de estos factores la concentración existente ha conducido directamente a la formación de una estructura industrial oligopolística en la que la empresa transnacional tiene un papel predominante. Dicha estructura es característica tanto en aquellas industrias productoras de bienes de capital e intermedios como en la de bienes de consumo. En estas últimas prevalece, además, un tipo de competencia muy peculiar: la diferenciación de productos.

En las industrias productoras de bienes de consumo las empresas extranjeras poseen una experiencia acumulada en la manipulación de la demanda que se ve favorecida por el "efecto demostración" que trae aparejada la dependencia cultural. Dicho efecto está permanentemente realimentado por los gastos de propaganda y publicidad.

⁹ D. Chudnovsky y otros, "Aspectos económicos de la importación de tecnología en la Argentina en 1972", INTI, 1974.

En este tipo de competencia por diferenciación de productos tiene menos significación el nivel de concentración económica global, dado que la fragmentación resultante hace muy difícil precisar el concepto de industria sobre el cual puede constituirse el indicador respectivo. Sí, en cambio, se dan niveles muy altos de concentración para determinadas líneas de productos cuya elasticidad cruzada es lo suficientemente baja como para que no aparezcan sustitutos muy cercanos.

Finalmente es importante señalar que, en las ramas donde las empresas extranjeras participan,¹⁰ las empresas nacionales pueden aparecer como proveedoras, como competidoras o como adquirentes de bienes elaborados por empresas multinacionales.

La industria de los automotores es un claro ejemplo de una estructura oligopolística prácticamente en manos de subsidiarias extranjeras en su fase terminal y abastecida fundamentalmente por empresas nacionales que operan con licencias de tecnología en la industria de autopartes. La industria farmacéutica argentina, que fundamentalmente elabora especialidades medicinales, registra una participación destacada de empresas nacionales que compiten activamente con las filiales de los grandes laboratorios internacionales. Los productos intermedios resultantes de la industria química básica, en la que existe una participación extranjera importante, van dirigidos a industrias como la del plástico, mucho menos concentrada y en manos de empresas nacionales.

La presencia de empresas nacionales en industrias donde las compañías extranjeras tienen un papel preponderante configura un aspecto importante de la estructura industrial y tiene consecuencias fundamentales en cuanto a la redistribución del excedente entre capitalistas residentes y no residentes.¹¹ Asimismo, ayuda a entender muchas de las razones por las que las empresas nacionales se ven obligadas a recurrir a licencias tecnológicas para tener posibilidad de actuar en dichas industrias.

Los bienes y servicios que producen las subsidiarias de las empresas multinacionales se venden en una estructura oligopolística de mercado, protegida de la competencia externa por la estructura arancelaria y la presencia de barreras institucionales al ingreso de eventuales competidores y en la que la competencia interna se hace más por especialización tecnológica y diferenciación de productos que a través de los precios de los bienes respectivos. De esa forma se impide la traslación a los consumidores de los frutos del progreso técnico, que resulta de la transferencia de tecnología que se realiza en el seno de la corporación internacional.

III. LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN EL SENO DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

Las subsidiarias creadas para proveer los mercados internos de países previamente abastecidos por exportaciones de

¹⁰ Obviamente al hablar de participación extranjera estamos englobando en un bloque a las firmas extranjeras cuando es evidente que hay diferentes pautas de comportamiento entre ellas. Lamentablemente nuestro conocimiento del tema no nos permite distinguir dichas pautas más que en lo que respecta al tipo de industrias.

¹¹ Véase E. Cimillo y otros, *op. cit.*, cap. 4.

bienes terminados, producidos en muchos casos por las casas matrices, no requieren una tecnología especial de la corporación a la que pertenecen. Dado que los procesos y productos que constituyen la línea de actividades de la subsidiaria han sido previamente utilizados en otros mercados en los que la corporación actúa, la tecnología involucrada no requiere gastos especiales de I y D para que la misma sea generada y llevada a la práctica, ni tampoco entraña un mayor esfuerzo de adaptación a las condiciones locales puesto que las técnicas requeridas son esencialmente las mismas. De ahí que la tecnología transferida a la filial no implica un costo adicional en términos de I y D para la corporación a la que la misma pertenece y esto es importante para juzgar los pagos realizados por dicho concepto.

A la filial no sólo se le transfiere un conjunto de conocimientos referentes al proceso de producción que lleva a cabo, sino que también se le transmiten un determinado diseño y especificaciones de planta y de las maquinarias y equipos, tanto en lo relativo a la construcción inicial como a las sucesivas expansiones. Esto último involucra también una transferencia de tecnología, aunque en este caso directamente incorporada en bienes tangibles. En muchos casos dichos bienes tangibles son elaborados o fueron usados anteriormente por la misma empresa y su capitalización puede dar lugar a una sobrevaluación de las inversiones realizadas.

La subsidiaria recibe entonces un conjunto de prestaciones en la etapa de construcción de la planta (ingeniería básica, ingeniería de detalle, los procesos involucrados, el diseño y especificaciones de equipos que habrán de ser adquiridos a terceros, etc.) y luego una corriente de conocimientos necesarios para ir modificando los procesos existentes a fin de obtener mayor calidad o menores costos e ir introduciendo los productos que las necesidades de la competencia en el mercado respectivo vayan requiriendo.

Obviamente la importancia de la tecnología transferida va a estar directamente relacionada con el tipo de actividad que realice la subsidiaria. Si ésta elabora productos petroquímicos o automotores, los requerimientos tecnológicos serán mayores que si produce especialidades medicinales, prendas de vestir o cosméticos. En ese sentido hay que tener en cuenta que bajo la denominación de transferencia de tecnología se incluyen muchas veces prestaciones que poco tienen que ver con la tecnología industrial y que son en realidad aspectos que se refieren más a la comercialización (sistemas de propaganda, de ventas, marcas de fábrica, etc.). Estas prestaciones extratecnológicas -que aparecen frecuentemente en los contratos de licencias,¹² no deben ser minimizadas pues constituyen, especialmente en las industrias productoras de bienes de consumo, un ingrediente fundamental para competir exitosamente en los mercados oligopolísticos diferenciados en donde las filiales actúan.

Toda esta corriente de tecnología hace que la subsidiaria pueda operar con relativa eficacia y disponer de la experiencia industrial y comercial necesaria para competir exitosa-

mente. Pero esto no significa que lo que recibe la subsidiaria sean necesariamente innovaciones fundamentales ni tampoco que se transfiera capacidad de creación tecnológica.

Si bien las corporaciones internacionales tecnológicamente intensivas realizan gastos importantes en I y D, no se deduce necesariamente que el producto de dicho gasto les permita estar siempre en la frontera del conocimiento respectivo. No obstante, sí es probable que hayan logrado en el pasado alguna innovación fundamental que primero explotaron mediante exportaciones y luego trataron de retener por medio de inversiones directas en el extranjero.

Una vez conformadas como empresas multinacionales y con la experiencia acumulada en el manejo redituable de la I y D resulta plausible pensar que, aun cuando las verdaderas innovaciones sean esporádicas, el producto corriente del gasto de investigación va a ser una corriente de innovaciones menores dirigidas a mejorar los procesos existentes y modificar los diseños y las formulaciones de los productos.

Las innovaciones fundamentales esporádicas y la corriente constante de innovaciones menores se transmiten tarde o temprano a las subsidiarias que operan en líneas de producción sobre las que aquéllas sean aplicables. Es muy probable que existan retrasos importantes en la efectiva transferencia de las mismas, puesto que pesarán en las decisiones respectivas de la subsidiaria sus necesidades competitivas y la política de amortización de los equipos existentes.

Pero lo importante es que con respecto al medio local, la subsidiaria —aun cuando el tipo de productos que elabore no contenga una innovación fundamental en la rama respectiva— se encuentra en general en una posición líder. Dicha posición surge, a nuestro entender, de la experiencia acumulada que posee la empresa a la que la filial pertenece, del hecho de que tiene o tuvo innovaciones importantes en el ramo en que actúa y de que recibe una corriente permanente de innovaciones menores.

En la enorme mayoría de los casos las subsidiarias que actúan en países como Argentina no son partícipes del proceso de generación de I y D. Las filiales aplican pero no crean tecnología. Las innovaciones que reciben les sirven para actuar más o menos eficazmente como productoras de bienes, pero no las transforman en productoras de tecnología. Lo que se denomina gastos de I y D en las subsidiarias radicadas en Argentina se refiere fundamentalmente a la adaptación de insumos y productos a las condiciones locales, solución de problemas de producción (trouble shooting) y control de calidad.¹³

La actividad de I y D no está multinacionalizada en las empresas internacionales como lo está la actividad productora de bienes tangibles. Las grandes unidades de I y D están concentradas en los países donde están radicadas las casas matrices y en alguno que otro país industrializado. Esta distribución espacial de la actividad tecnológica resulta claramente racional para la empresa en su conjunto si se tiene en cuenta que en la generación de tecnología existen economías de escala y se necesita además una larga experiencia acumulada.

¹² En muchos casos se reciben normas que sirven para unificar los criterios administrativos en todos los departamentos y subsidiarias de la empresa.

¹³ Véase Jorge Katz, "Importación de tecnología, aprendizaje local e industrialización dependiente", CIE, ITDT, 1972.

Lo que realizan las subsidiarias en materia de I y D es en realidad un estrecho complemento de la actividad productiva corriente y está lejos de transformar a las mismas en creadoras de tecnologías. Esto no significa que no haya algunas excepciones pero aun en los casos en que las subsidiarias hacen tareas genuinas de I y D son sólo un fragmento del programa global, en cuya planificación y gestión tienen escasa ingerencia.

Esta característica de la I y D llevada a cabo en las subsidiarias hace aún más discutible el argumento, a veces esgrimido, de que una importante economía externa derivada de la presencia de las empresas multinacionales es la formación de personal capacitado en dichas actividades. A nuestro juicio, las economías externas derivadas del proceso de transferencia de tecnología intraempresa, si es que existen, son relativamente poco significativas (por ejemplo, los conocimientos que se transmiten a los proveedores o consumidores locales).

Todo el proceso descrito de transferencia de tecnología se realiza en el seno de la empresa multinacional. Lo que trasciende a la empresa son los bienes y servicios producidos con la tecnología que posee la corporación pero no la misma tecnología. Cuando ésta llega a ser de dominio público —y éstas serían precisamente las economías externas— ya no es tecnología restringida y, por ende, pierde su valor como mercancía.

Es en el funcionamiento de la subsidiaria en donde se reflejará la transferencia de tecnología intraempresa. Esto nos lleva, por una parte, al problema de la rentabilidad y al papel que en el cálculo de la misma desempeñan los pagos por concepto de tecnología y, por otra, al problema de la expansión de la subsidiaria en el mercado local e internacional.

Antes de entrar en ambos temas, conviene hacer una referencia al papel de las patentes en la transferencia de tecnología intraempresa.

La penetración masiva de la empresa multinacional en la economía argentina desde fines de la década del 50 se ha visto también reflejada en la composición del patentamiento. Mientras que a principios de los años 50 más de 60% de las patentes se concedían a inventores independientes, a fines de la década del 60 dicha proporción decreció a 25% del total.¹⁴ Las patentes de sociedades, la mayor parte de origen multinacional, adquieren una enorme preponderancia y prácticamente monopolizan el patentamiento en las ramas de mayor importancia.

Los titulares de las patentes son en su gran mayoría las casas matrices de empresas extranjeras especializadas en electrónica, productos farmacéuticos y otros productos químicos, etc. Un pequeño porcentaje de dichas patentes es concedido bajo licencia, fundamentalmente a subsidiarias, pero también a terceros independientes y, por ello, forma parte de los contratos de transferencia de tecnología tanto intra como interempresa.

¹⁴ Ver D. Chudnovsky y J. Katz, "Patentes e importación de tecnología", en *Económica*, La Plata, 1970.

Las patentes incluidas en los acuerdos de licencia no siempre son explotadas industrialmente. En muchos casos, cumple la misma función que la enorme masa de patentes cuyos titulares son empresas multinacionales y que no se aplican en la producción: sirven de cobertura de mercado y, por ende, de bloqueo a la producción eventual de los productos o procesos protegidos por parte de las empresas locales.¹⁵

Las patentes sirven entonces no sólo para tener protección legal frente a eventuales imitadores cuando la innovación de que se trata se lleva a la práctica sino también y fundamentalmente para impedir el acceso de competidores en las áreas en las que la corporación tiene ascendente tecnológico.

Las patentes que se incluyen en los contratos de tecnología forman parte generalmente de una transferencia mayor. De ahí que es excepcional encontrar acuerdos de licencia que versen sólo sobre patentes. En Argentina, por ejemplo, sólo 13 de 1 454 contratos estudiados versaban únicamente sobre patentes.¹⁶ Esto indica que con la patente sola es muy difícil tener la tecnología necesaria y que, en realidad, son los conocimientos adicionales los que constituyen lo esencial de la transferencia. No obstante, la presencia de patentes eleva el costo de los contratos de tecnología como lo hemos podido comprobar en un estudio sobre el tema.¹⁷

En virtud de lo expuesto, parece claro que las patentes, aun cuando tengan un papel de escasa importancia en la transferencia de tecnología intraempresa, sirven fundamentalmente como un arma más en la competencia oligopolística al actuar como barrera frente a competidores potenciales con lo cual contribuyen a preservar la posición privilegiada de la empresa multinacional en materia tecnológica. Y la minoría de patentes que constituyen objetos contractuales de los acuerdos de tecnología con las empresas nacionales contribuyen a elevar el costo de los contratos sin agregar prestaciones equivalentes.

IV. EL PRECIO DE LA TECNOLOGIA TRANSFERIDA

La mayor parte de las empresas multinacionales radicadas en Argentina tienen firmados contratos con sus casas matrices sobre transferencia de tecnología y las regalías devengadas por los mismos constituyeron el 49.5% del total en 1972. Las empresas extranjeras tienen también contratos con terceros aparentemente no vinculados y las regalías devengadas por los mismos también fueron de gran magnitud. Las cifras evidencian que las empresas extranjeras (sólo considerando a las de 80-100 por ciento de capital extranjero) reunieron el 58.4% del total devengado, siendo la mayor parte transacciones intraempresa.¹⁸

¹⁵ Según las primeras estimaciones de una investigación actualmente en curso, la situación argentina no difiere del porcentaje promedio de utilización calculado por la UNCTAD para países en desarrollo, que alcanza a 5-10 por ciento. Véase UNCTAD, *La función del sistema de patentes en la transmisión de tecnología a los países en desarrollo*, TD/B/AC.11/19, 1974.

¹⁶ D. Chudnovsky y otros, *op. cit.*

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ A menos que se diga lo contrario todos los datos son de D. Chudnovsky y otros, *op. cit.*

Los contratos celebrados entre filiales y casas matrices tienen algunas características que merecen destacarse. En primer lugar, al ser firmados por dos partes de un mismo conjunto económico, pierden validez como contratos reales entre dos entes independientes y se hacen fundamentalmente con carácter precautorio frente a eventuales nacionalizaciones a fin de justificar los pagos de regalías ante los gobiernos respectivos.

En segundo lugar, son, en su mayoría, totalmente generales y abarcan todas las prestaciones posibles (patentes, marcas, *know how*, asistencia técnica, etc.). El 70% de los contratos firmados entre filiales y casas matrices incluyen todas las prestaciones posibles, aunque esto no significa que se hayan efectivamente realizado. Al mismo tiempo, su duración es generalmente indefinida.

En tercer lugar, las ventas cubiertas por los contratos abarcan casi la totalidad de las ventas que realizan las subsidiarias. En 1972, el 96% de las ventas de las empresas extranjeras estudiadas se hacía bajo licencia. Esto significa que no sólo incluyen las innovaciones mayores o menores efectivamente transferidas, sino toda la línea de producción de la subsidiaria, sean procesos o productos introducidos recientemente o hace 10 años.

En cuarto lugar, el precio explícito de la tecnología transferida contractualmente es un porcentaje de las ventas bajo licencia que, como dijéramos, son casi la totalidad de las ventas. Las regalías pactadas ascendían en promedio al 4.5% y las efectivamente devengadas al 2.2% (en 1972) de las ventas, aun cuando hay diferencias sectoriales significativas. Parecería que las empresas fijan un margen lo suficientemente amplio en nuestro caso casi el 5% de las ventas—como para justificar el giro de parte de las utilidades bajo la forma de regalías. Dependerá luego de la coyuntura específica lo que se decida devengar anualmente. En 1972, por ejemplo, las utilidades sobre ventas de las empresas extranjeras estudiadas ascendieron al 3.9%. Se giraron entonces como regalías la mitad de las utilidades declaradas y un tercio de las utilidades declaradas más las regalías.

Para juzgar el significado de las regalías hay que tener en cuenta que, en el caso de los contratos entre partes de una misma empresa, las regalías pierden su valor como precio de la tecnología y se transforman en un canal más para la remisión de utilidades generadas en la subsidiaria.

Mientras que un contrato de transferencia de tecnología entre dos empresas no vinculadas accionariamente entre sí, las regalías (conjuntamente con otros precios explícitos, tales como las importaciones ligadas, e implícitos, como las restricciones comerciales), constituyen el precio de la tecnología, en la empresa multinacional pierden su significado y se convierten en uno de los subterfugios que la corporación tiene para transferir fondos entre subsidiarias o entre éstas y la casa matriz.

La empresa multinacional dispone de cuatro mecanismos fundamentales para la transferencia internacional e intraempresa de las utilidades: 1) los dividendos; 2) la amortización de préstamos e intereses devengados por créditos concedidos entre filiales de la misma corporación; 3) los pagos por

concepto de tecnología, asistencia técnica y administrativa, etc.; y 4) la valoración de los bienes que circulan dentro de la empresa y cuya exportación e importación puede hacerse a precios que difieren de los pactados entre compradores y vendedores independientes. Estos mecanismos se utilizan de forma de hacer frente a las restricciones cambiarias, financieras y políticas que se le presentan a la empresa y de minimizar los pagos globales por concepto de impuestos y otros cargos fiscales (tales como los derechos aduaneros).¹⁹

En virtud de ello, no tiene sentido juzgar las contraprestaciones emergentes de los contratos intraempresas de tecnología en relación con las prestaciones recibidas, sino en función de la rentabilidad y de los mecanismos de transferencia de las utilidades de que disponen las empresas multinacionales.²⁰ Aun cuando en un mercado tan imperfecto como el tecnológico, precios y calidades, o más precisamente prestaciones y contraprestaciones, no guardan estrecha relación entre sí, en el caso de las transacciones intraempresas la disociación entre ambos aspectos se hace evidente.

La calidad e importancia de la tecnología recibida por la subsidiaria se va a ver reflejada en su funcionamiento y una medida fundamental de éste es la rentabilidad efectivamente obtenida. En realidad, más que de rentabilidad de la subsidiaria, deberíamos hablar de la contribución que hace la misma a la rentabilidad global, neta de impuestos, que la corporación en su conjunto tiene como objetivo. Conociendo algunas variables tales como impuestos, tarifas, intereses y tasas de inflación, restricciones cambiarias y financieras y disponiendo de información sobre los cuatro mecanismos expuestos, especialmente el más difícil de hallar que es la valoración de exportaciones e importaciones, se puede estimar una tasa efectiva de ganancias que nos aproxime a la contribución neta de la subsidiaria a la corporación a que ésta pertenece.²¹

Lamentablemente no disponemos de dicha información para el caso argentino como para estimar las tasas de ganancia reales. No obstante, es importante destacar una serie de factores que inciden sobre el uso de las regalías como método de remisión de utilidades y señalar la importancia de la capitalización de bienes tangibles e intangibles en la rentabilidad lograda.

En primer término, las regalías se calculan sobre las ventas y no sobre las utilidades. Esto entraña que calculadas en función del capital invertido se elevan sensiblemente. Por ejemplo, en el caso de las empresas extranjeras estudiadas, que tenían una tasa de regalías promedio sobre ventas del 2.2%, dicha tasa se elevaba al 5.1% del capital declarado²² en un año en que las utilidades declaradas sobre el capital se elevaban al 7.7 por ciento.

19 Ver D. Chudnovsky, *op. cit.*, para un análisis en detalle.

20 Esto no significa que en el proceso de renegociación de los contratos entre filiales y matrices, el Estado no pueda identificar claramente las prestaciones recibidas, evaluar su importancia y fijar un precio preciso de las mismas. Obviamente esto cambiaría el significado de la contraprestación y la haría corresponder a las transacciones intraempresas.

21 Chudnovsky, *op. cit.*, cap. 3.

22 El capital declarado que resulta de sumar el capital pagado más las reservas más los revalúos contables, incluyendo el de 1972, puede diferir considerablemente del capital en divisas que les corresponde a los accionistas extranjeros.

Las regalías se transforman en un importante elemento de remisión que incluso puede perfectamente usarse cuando la subsidiaria declara pérdidas o cuando sus utilidades son tales que no permiten el pago de dividendos.

Como aspecto complementario, es destacable el hecho de que muchos contratos prevén pagos trimestrales o semestrales, lo cual permite —si la autoridad cambiaria lo autoriza— un flujo más rápido de fondos entre filiales y matrices.

Aun excluyendo los otros mecanismos de transferencia de fondos mencionados la inclusión de las regalías eleva considerablemente los coeficientes de remisión (pay-out ratios) ya que, como dijéramos, las mismas son mayores o iguales a los dividendos girados.

En segundo término, hasta el presente las regalías tenían en Argentina un tratamiento impositivo privilegiado. Mientras que el impuesto efectivo sobre las utilidades distribuidas al exterior era, desde el 1 de enero de 1969, del 41%, las regalías (e intereses) tenían, a partir de enero de 1972, un impuesto del 32.8% (anteriormente ascendía a sólo el 20.5%). Esta circunstancia introducía un claro sesgo a favor del uso de regalías (e intereses) respecto a los dividendos como métodos de remisión. Además, como las regalías e intereses aparecen como costos en el balance impositivo, su elevación disminuye las utilidades declaradas y, por ende, la base imponible sobre la cual se calcula el impuesto respectivo.²³

Con las nuevas leyes de impuesto a las ganancias (núm. 20628) y de transferencia de tecnología del exterior (núm. 20794) no sólo aumentó el impuesto efectivo a las regalías al 43.2% sino que fundamentalmente se eliminó el sesgo existente a favor de las regalías en las transacciones entre casas matrices y filiales. La legislación actual asimila las regalías a las utilidades, tanto en la cuestión impositiva como en lo referente a los topes y gravámenes establecidos por la ley de radicaciones de capital extranjero.

La nueva legislación elimina el tratamiento privilegiado de las regalías y las ubica correctamente como uno de los aspectos de las utilidades de las empresas extranjeras. Cabe advertir, no obstante, que en lo referente específicamente a las regalías, queda aún una vía escapatoria: los contratos de empresas extranjeras con terceros, cuya importancia es significativa puesto que son de casi la misma magnitud que lo devengado por las empresas de capital nacional. Aun cuando la ley 20 794 permite a la autoridad de aplicación incorporar al tratamiento de las transacciones intraempresa aquellos casos (a pesar de que las partes declaren lo contrario) en que se sospecha que lo son, es indudable que éste va a ser un problema difícil de resolver.

Por otra parte, la asimilación de las regalías con las utilidades y el estricto control que tienen que ejercer el Banco Central y el Registro de Inversiones Extranjeras sobre las corrientes financieras y el de Transferencia de Tecnología sobre lo referido a tecnología hace imperioso el control correspondiente de la otra área clave en la transferencia de

fondos dentro de las empresas multinacionales: la valoración de importaciones y exportaciones.²⁴

Ahora bien, más allá del control que pueda ejercerse sobre los mecanismos de remisión de utilidades, existe un problema de fondo: el de las condiciones que permiten, por una parte, tasas de ganancias que sean superiores a los topes previstos y, por otra, beneficios que exceden a las necesidades que plantean las subsidiarias respectivas en su ritmo de expansión.

Respecto al problema de la rentabilidad, es indudable que es consecuencia de las condiciones oligopolísticas en que las subsidiarias de empresas multinacionales operan y sobre el que hicimos referencia en la sección II.²⁵ En ese sentido es importante destacar el papel que ha tenido la política de control de precios puesta en práctica desde mediados de 1973 hasta el presente y que indudablemente ha afectado la rentabilidad de las subsidiarias en tanto empresas industriales. También fue significativa al respecto la política seguida por la Secretaría de Comercio en cuanto al no reconocimiento de la propaganda como factor de aumento en los costos industriales.

Toda la política de control de precios en los mercados de bienes, entre los que se encuentran aquellos producidos con tecnología extranjera, es un aspecto fundamental que debe ser tenido en cuenta a los efectos de evaluar cómo las condiciones estructurales a que nos hemos referido en este trabajo han sido afectadas por la actual coyuntura.

Volviendo al tema específico de la contraprestación tecnológica en las transacciones intraempresa, tenemos que referirnos a la importancia de las importaciones asociadas a la tecnología y a la capitalización de la misma.

Además de ser responsables de casi 2/3 de las regalías devengadas, las empresas multinacionales reunieron el 66.3% de las importaciones de bienes de capital e intermedios y materias primas relacionadas con la tecnología. Si bien dichas importaciones en relación con las ventas bajo licencia no son muy elevadas (5.3% en contratos de filiales con matrices y 7.0% en contratos de subsidiarias con terceros, en promedio) hay que tener en cuenta que dichas ventas son el 96% de las ventas totales. De ahí que, en términos absolutos, no se puede despreciar la importancia de dichas importaciones y sobre todo es válido reiterar que sobre las mismas operan no los precios de mercado sino los fijados por las empresas multinacionales en función de sus necesidades de transferencia de fondos.

Finalmente hay que tener en cuenta la capitalización de tecnología. Como dijéramos anteriormente, sólo el 25% de la inversión efectuada al amparo de la ley 14780 se hizo en divisas, siendo el resto capitalización de maquinarias, equipos, materias primas, bienes intermedios e intangibles.

El problema fundamental que hay detrás de la inversión en especie es su valuación. Si los bienes capitalizados han sido producidos o usados por la misma empresa, no inter-

²⁴ El art. 30 de la ley 20794 prevé la coordinación del Registro de Tecnología con el Banco Central y la Aduana a los efectos de impedir la sobrefacturación de importaciones.

²⁵ Habría también que mencionar la importancia que tuvo tradicionalmente el endeudamiento a tasas reales negativas de interés en la elevación de la rentabilidad sobre el capital propio.

²³ Estamos haciendo abstracción aquí de la presencia de sistemas de doble tributación o crédito impositivo.

vienen en su valuación los precios de mercado sino los de transferencia. En lo que respecta a los bienes intangibles su precio es aún más arbitrario ya que la inclusión de los mismos en el capital de la subsidiaria se hace sin ningún costo adicional para la corporación.

En virtud de ello, es muy probable que la capitalización de bienes se haga tendiendo a sobreestimar la inversión realizada, de forma de abultar el capital y disimular las tasas de ganancia obtenidas con base en el mismo. Aun cuando es muy difícil recalcular el valor de las inversiones realizadas para evaluar la magnitud de la sobreestimación a la que nos estamos refiriendo, su existencia debe ser tenida en consideración en el estudio de la rentabilidad emergente.²⁶

V. LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES Y EL CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

La literatura sobre transferencia de tecnología ha venido señalando con justeza que, en adición a los precios explícitos, existen precios implícitos en los contratos de tecnología. En ese sentido se hace referencia a las cláusulas contractuales por las que el licenciario debe adquirir insumos al licenciante, restricciones a la exportación, a la comercialización, a la fijación de precios, cesión de mejoras, etcétera.

Aun cuando es usual encontrar este tipo de cláusulas en contratos firmados entre filiales y casas matrices, las mismas revisten en esos casos un carácter meramente formal. Al ser partes de una misma organización, la fijación de precios y fuentes de las importaciones o el territorio sobre el que se va a vender el producto bajo licencia se deciden de común acuerdo y teniendo en cuenta los intereses de la empresa como un todo.

Un dato ilustrativo de lo que decimos surge de la comparación entre restricciones a las exportaciones y las exportaciones realizadas en contratos entre filiales y casas matrices: 169 de 301 acuerdos (el 64%) entre filiales y casas matrices restringían su aplicación al territorio argentino. Sin embargo, en 1972 se registraron exportaciones originadas de 384 casos. La diferencia es significativa aun teniendo en cuenta que en algunos contratos se registró más de una exportación al mismo destino.

Más allá del problema del territorio concedido en el contrato de tecnología se suscita una cuestión de mucha mayor trascendencia: las exportaciones manufactureras por parte de subsidiarias extranjeras.

Las empresas multinacionales se radicaron en la industria argentina con el objeto de sustituir importaciones (en muchos casos exportaciones de la matriz a Argentina) y producirlas para el mercado interno. El gran desarrollo experimentado por estas empresas en la década del 60 se debió en su totalidad a su política expansiva en el mercado local, proceso que se vio favorecido por una serie de factores ya mencionados.

²⁶ Vale la pena destacar que mientras la ley de radicación de capitales extranjeros prohíbe la capitalización de intangibles (no así la de maquinaria y equipo) la ley 20794 autoriza en su artículo 15 a que el Poder Ejecutivo lo haga en casos excepcionales.

La reducción en la tasa de crecimiento de la producción para el mercado interno y la política gubernamental de estimular las exportaciones industriales ha ido cambiando el panorama de manera tal que la exportación se ha incorporado a la actividad habitual de muchas subsidiarias radicadas en Argentina. No obstante, conviene relativizar este fenómeno para evaluarlo en sus justos términos.

En primer lugar, dichas empresas no han expandido su capacidad instalada especialmente para la exportación. Están aprovechando capacidad ociosa, dado que las exportaciones no son demasiado importantes en sus ventas totales. Por ejemplo, en 1972 la tasa de exportaciones sobre ventas fue de 5.7% para 130 empresas extranjeras con licencias de tecnología que registraron exportaciones.

Aun cuando es cierto que para algunas empresas las exportaciones tienen, y probablemente van a tener, mayor peso en sus ventas totales, no se puede decir, a nuestro juicio, que estemos en presencia de una nueva etapa en la historia de la empresa multinacional en Argentina. No se da el caso de inversiones directas destinadas a la exportación al mercado mundial (como ocurren en el sureste asiático, por ejemplo) sino que se trata de subsidiarias creadas para abastecer el mercado interno que entran en la división internacional de mercados que tiene establecida la corporación a que pertenecen, exportando manufacturas fundamentalmente a países vecinos. En ese sentido es muy destacable el hecho comprobado en nuestro estudio sobre importación de tecnología en 1972, de que el 84% del valor exportado por empresas extranjeras se dirigió a la ALALC, siendo Brasil el principal destino.

En segundo lugar, es importante considerar el papel que tienen los incentivos estatales a la exportación. Los reintegros y reembolsos impositivos, el *draw back* y la deducción del 10% del valor FOB de las exportaciones computadas en el impuesto a los réditos son los principales instrumentos de que, conjuntamente con los créditos preferenciales, se ha valido el gobierno para subsidiar las exportaciones industriales. De esa forma las empresas no logran sólo aumentar la utilización de la capacidad instalada sino también disminuir la carga fiscal que pesa sobre sus operaciones internacionales.²⁷

Para tener una idea del alcance del beneficio fiscal resultante para las empresas, cabe señalar que las desgravaciones impositivas recibidas en 1972 por las empresas automotrices ascendieron al 39.2% de sus disponibilidades y al 1.5% de sus ventas. En ese año las exportaciones realizadas —fundamentalmente partes— alcanzaron el 4.7% de las ventas.²⁸

En tercer lugar, las empresas extranjeras estudiadas, si bien reunieron casi el 80% de las exportaciones realizadas bajo licencia, exportaron menos del 30% (el 28.8% exactamente) del valor alcanzado por los productos industriales nuevos (aquellos que comenzaron a exportarse de modo

²⁷ Para estimar el ahorro impositivo que logra la empresa multinacional deberíamos conocer las tarifas y los impuestos a las ganancias en el país de destino de la exportación y además la situación cambiaria y crediticia.

²⁸ Véase S. Mac Donell y M. Lascano, "La industria automotriz. Aspectos económicos y fiscales", D. G. I., 1974.

significativo a partir de 1960). Esto indica que han sido las empresas nacionales y mixtas las que han llevado a cabo la mayor parte del esfuerzo exportador —al menos en 1972— y, para ello, han recurrido en forma mínima a las licencias tecnológicas.

Un crecimiento sostenido de las exportaciones por parte de estas empresas extranjeras podría resultar de la especialización de subsidiarias en determinadas líneas de producción que complementen a las de las radicadas en otros países y el consiguiente incremento del comercio internacional intraempresa. Aun cuando existen ejemplos de esta estrategia en algunas empresas multinacionales radicadas en Argentina, todavía son más la excepción que la regla.

Sin llegar a esa especialización, es evidente que tanto la política de subsidios, cuanto la apertura de mercados que no entraban dentro de las redes normales de comercialización internacional, como lo ocurrido con las exportaciones a Cuba, favorecen el desarrollo de las exportaciones industriales por parte de estas empresas aun cuando las mismas sigan fundamentalmente operando en función del mercado interno.

Si bien el ritmo de expansión de las empresas extranjeras en Argentina ha sido considerablemente mayor que el crecimiento del PBI, dicho ritmo fue, por una parte, inferior al registrado en otras áreas, especialmente del Mercado Común Europeo, donde el crecimiento de la inversión extranjera directa fue muy elevado²⁹ y, por la otra, se hizo fundamentalmente captando fondos en el mercado local y reinvertiendo parcialmente las utilidades.

El proceso de acumulación de la empresa multinacional se realiza en escala mundial. Esto significa que la corporación, al decidir las subsidiarias en las cuales se van a realizar inversiones adicionales (entendiendo como tales aquellas que excedan el mero remplazo o reposición), toma en consideración las perspectivas de crecimiento y rentabilidad a largo plazo que se le presentan en todos y cada uno de los mercados en donde la empresa actúa o tiene planeado actuar. De ahí que sea imposible abstraerse de la política que las empresas internacionales tienen prevista a escala mundial y regional para evaluar las perspectivas de crecimiento en un mercado determinado.

Sin embargo, la experiencia de los últimos años parecería evidenciar que, en términos generales, el mercado argentino no es uno de los predilectos en la estrategia de crecimiento regional de las empresas multinacionales. El acceso que tradicionalmente tuvieron al crédito local y las altas tasas de ganancia permitieron que las subsidiarias radicadas en Argentina financiaran no sólo su crecimiento sino que, además, proveyeran fondos destinados a otras áreas en donde las perspectivas de desarrollo parecen más halagüeñas para las corporaciones.³⁰ Pero esto no significa de ninguna manera

que dejen de lado al mercado argentino. Con una inversión muy pequeña, las subsidiarias radicadas en él han contribuido significativamente, en términos relativos, a la expansión extraordinaria que las corporaciones internacionales han tenido en la economía mundial en los últimos decenios.

VI. CONCLUSIONES

Con inversiones relativamente pequeñas las empresas multinacionales manufactureras crearon subsidiarias en Argentina para sustituir importaciones, aplicando tecnologías ya creadas. Si bien las innovaciones que reciben no se encuentran generalmente en la frontera del conocimiento respectivo, la corriente continua de las mismas permite a las filiales mantener o incluso aumentar su posición competitiva en los mercados donde éstas actúan.

La actividad de I y D no está multinacionalizada en la empresa multinacional como lo está la actividad productora de bienes tangibles. Las filiales no participan en la generación de tecnología sino que reciben el producto de dicho esfuerzo y fundamentalmente contribuyen a financiarlo.

Las empresas multinacionales desarrollan sus actividades en mercados oligopolísticos, protegidos de la competencia internacional por la estructura tarifaria y la existencia de barreras institucionales al ingreso de competidores potenciales. La diferenciación de productos y la especialización tecnológica son las formas más frecuentes de competencia en mercados donde generalmente existen firmas más pequeñas de capital nacional que actúan como proveedoras, competidoras o usuarias de los productos manufacturados por las empresas extranjeras.

El 96% de las ventas de compañías extranjeras con contratos de tecnología inscritos se hace bajo licencia y en virtud de acuerdos sumamente generales y de duración generalmente indefinida. Las regalías devengadas en virtud de dichos contratos alcanzaron, en promedio, al 2.2% de las ventas (en un año en que las utilidades sobre ventas fueron del 4%) y deben ser consideradas como uno de los medios que tienen las empresas multinacionales para transferir fondos entre partes de una misma organización.

Las empresas extranjeras exportaron bajo licencia el 29% de los bienes industriales nuevos en el año 1972, siendo la ALALC y, particularmente Brasil, el principal destino de las exportaciones. En la mayoría de los casos dichas exportaciones son relativamente pequeñas para las subsidiarias en la medida en que ascendieron al 5.7% de las ventas totales.

Aun cuando es previsible que las exportaciones adquieran mayor importancia, especialmente para las empresas que especializan a sus subsidiarias, debido a la política gubernamental para promoverlas, no creemos que las subsidiarias radicadas en la Argentina se transformen en exportadoras de gran envergadura y menos aún que registren un intenso proceso de crecimiento basado en el mercado interno. Ello no significa, no obstante, que pierdan significación en la economía argentina ni aun en las corporaciones a que pertenecen como contribuyentes de fondos necesarios para financiar el crecimiento global de las mismas.

²⁹ Nos referimos sólo a la inversión norteamericana manufacturera en el exterior. Para un análisis más profundo véase D. Chudnovsky, *op cit.* Post Scriptum.

³⁰ De acuerdo con las cifras del Departamento de Comercio de Estados Unidos, las remisiones declaradas de utilidades de las subsidiarias manufactureras estadounidenses en Argentina, alcanzaron al 22% del total de utilidades en los años 1951, 54 y 55, a casi el 30% en 1956-61, el 54% en 1962-67 y para 1968-69 habían alcanzado el 70 por ciento.