



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

08267-S

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA
EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Distr. LIMITADA
UNIDO/ICIS.73
22 septiembre 1978
ESPAÑOL

DESARROLLO INDUSTRIAL Y TRANSFERENCIA

DE TECNOLOGIA EN EL PERU*

Por

Cristian Gillen Succar
Experto de la ONUDI

* Las opiniones que el autor expresa en este documento no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI. El presente documento no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

id.78-5760

Indice

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	iii
CAPITULO I	1 - 7
EL SISTEMA ECONOMICO MUNDIAL	1
CAPITULO II	8 - 30
LA AYUDA EXTERIOR AL PERU Y LA COOPERACION ENTRE PAISES	8
1. La ayuda exterior	8
2. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)	16
3. Grupo Andino	17
4. Cooperación entre Perú y los países del Este	20
5. Los organismos internacionales y la ayuda al Perú	23
CAPITULO III	31 - 40
EL SECTOR INDUSTRIAL EN EL PERU	31
CAPITULO IV	41 - 82
LA TECNOLOGIA EN EL PERU	41
1. Marco jurídico	41
2. Marco institucional	50
3. Los contratos de transferencia de tecnología	63
4. Sometimiento a leyes extranjeras	81
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	83
BIBLIOGRAFIA	87

INTRODUCCION

El presente informe tiene por objeto dar una visión totalizadora del proceso industrial y de transferencia de tecnología - en el Perú.

Con este fin se aborda en una primera instancia la forma en que se expresan a nivel fenoménico las relaciones comerciales y financieras entre sistemas diferentes y países de grado de desarrollo distinto, así como, la lógica interna que las rige.

También se analizan las modalidades de ayuda exterior al Perú y las formas de cooperación que vienen surgiendo entre países de nivel similar de desarrollo en la subregión.

Por último se aborda de manera unitaria dentro del marco anterior, el proceso de industrialización, el papel del capital extranjero y la transferencia de tecnología.

CAPITULO I

EL SISTEMA ECONOMICO MUNDIAL

En la actualidad todavía existe dentro de la literatura económica y social una tendencia muy marcada a presentar la problemática económica y social de los países como si fueran problemas internos de las formaciones sociales desvinculadas totalmente de la lógica de crecimiento y desarrollo del sistema mundial dentro del cual están inmersos. Así, el proceso de crecimiento y desarrollo de un país aparece como un fenómeno interno.

Sin embargo, posteriormente debido a la agudización del proceso de subdesarrollo de la mayoría de las formaciones sociales, se producen nuevas líneas de análisis, en las cuales se comienza a aceptar a determinados factores extranacionales como elementos que contribuyen a generar el subdesarrollo. Esta nueva línea de análisis corresponde a la etapa primaria de la categoría dependencia. Esta nueva tesis implica una perspectiva mayor que la anterior para explicar la problemática de las formaciones sociales subdesarrolladas, sin embargo no permite desentrañar la lógica interna de desarrollo del sistema económico mundial. Es decir, no posibilita una comprensión a nivel esencial de las relaciones entre el capitalismo y lo que en la actualidad se denomina socialismo, así como entre los países de diferente modalidad y grado de desarrollo.

El proceso de crecimiento y desarrollo de la economía mundial tie-

ne su manifestación a nivel fenoménico fundamentalmente en las relaciones comerciales y financieras, que son la expresión de los procesos de valorización y acumulación del capital.

En lo que se refiere a las relaciones comerciales, es conveniente resaltar dos aspectos que expresan la dinámica y tendencias de este tipo de intercambio. Un primer aspecto, en que el comercio es mayor entre los países desarrollados, y un segundo, en que todavía las relaciones comerciales entre los países desarrollados y subdesarrollados es mayor que el que existe entre éstos últimos y los en transición al socialismo. En el Cuadro No. 1, que se presenta a continuación se expresa en cifras lo antes planteado.

CUADRO No. 1
Intercambio Comercial a Nivel Mundial, expresado en porcentaje
(Año 1967)

Destino	Países Capitalistas avanzados	Países Subdesarrollados	Países Socialistas	Total Mundiales
Origen				
Países Capitalistas				
Avanzados	52.7	14.2	2.9	69.6
Países Subdesarrollados	13.9	3.8	1.0	18.7
Países Socialistas	2.8	1.6	7.1	11.7
Total Mundial	69.3	19.7	11.0	100.0

FUENTE: ONU C.N.U.C.E.D.: Estudio sobre Comercio Internacional y el Desarrollo, New York, 1969.

En cuanto a las relaciones en el orden financiero a nivel mundial, con lo cual se completa el marco de las relaciones económicas, se puede manifestar en una primera instancia, que en este tipo de relaciones el intercambio es mucho más intenso entre los países capitalistas desarrollados que entre éstos y los subdesarrollados. Sin embargo, cabe manifestar que frente a una inversión menor en los países subdesarrollados, los beneficios que se obtienen son de mayor magnitud. Esta significación económica y no estadística nos permitiría plantear que la dinámica de valorización no estaría en las relaciones entre países desarrollados, sino que entre éstos y los subdesarrollados. En el Cuadro que se presenta a continuación se puede observar en cifras lo antes planteado.

CUADRO No. 2

Inversión Externa de Estados Unidos en el Período 1959-1963.

(Millones de Dólares)

	Incremento de Inversiones	Beneficios	Salida de Capitales
1. América Latina	1 250	5 297	- 4 046
2. Asia	1 371	6 528	- 5 154
3. Europa	8 571	3 748	- 4 723

FUENTE: L'Empire Americain, de C. Julien

En segundo término, debemos manifestar que la articulación a nivel financiero no sólo ocurre dentro del marco del capitalismo, sino que también entre éste y el socialista o en transición al socialismo, aunque es conveniente remarcar que se da dentro de modalidades diferentes.

Si por ahora constituyen un tipo de relación todavía no generalizada, ya existen elementos que permiten plantear que se trata de una tendencia que irá incrementándose paulatinamente. Así tenemos, que entre los países del Este y los países occidentales industrializados se han firmado alrededor de mil contratos de cooperación industrial 1/ fundamentalmente:

1. En el campo de la coproducción que representa aproximadamente el 30.2%,
2. En el suministro de plantas completas que asciende a aproximadamente el 28.8%,
3. En el otorgamiento de licencias a cambio de productos manufacturados con un 24.8%,
4. En lo relativo a la subcontratación con un 5.4%.

Los países socialistas que concretaron el mayor número de contratos fueron: Hungría con el 29.6%, Polonia con el 25.8%, Rumanía con el 19.5% y la Unión Soviética con el 13.4%. Entre los países capitalistas avanzados tenemos: a la República Federal Alemana con un 25.5%, a Francia con 16%, Austria con 11.8%, los Estados Unidos con 8.8%, Japón con 8.7%, Italia con 7.8%, Suecia con 7% e Inglaterra con 5.7%.

En lo que respecta a las relaciones financieras entre los países socialistas y los países subdesarrollados, también existen muestras concretas de su existencia y evolución 2/. Como ejemplos tenemos, la coopera-

1/ Economic Commission For Europe, A Statistical outline of Recent Trends in Industrial Cooperation (United Nations, August 1976, Trade/ AC. 3/R.8) Aug. 1976

2/ Para mayor detalle ver : Romer, Christophe et Solare, Michei, Accords conclus par les pays socialistes Européens avec les pays en voie de développement (Centre de Recherche sur L'U.R.S.S. et les pays de l'Est Université de Strasbourg 100)

ción entre la Unión Soviética y la India para la construcción de los complejos siderúrgicos en Bhilai y Bokara, la cooperación de la misma Unión Soviética con Egipto para la ampliación de la acería de Helouan y la puesta en marcha de la primera etapa de la fábrica de aluminio de Nag-Hammadi, y el acuerdo de cooperación económica entre Tanzania y Checoslovaquia para la construcción de bienes de capital. En lo que se refiere a América Latina, la Unión Soviética firmó el 13 de febrero de 1974 un acuerdo para la creación de una comisión técnico-económica soviético-argentina, Checoslovaquia concertó un acuerdo de cooperación científico-técnica con Argentina básicamente para la industria pesada y la fabricación de máquinas herramientas, y en el Perú, Hungría está participando en la construcción de una planta de vidrio alcalino y Rumanía en una planta para la elaboración de máquinas herramientas por arranque de viruta.

Estas relaciones comerciales y financieras que vienen realizándose entre modalidades de producción diferentes a nivel mundial, son manifestaciones de la dinámica y lógica interna del sistema económico mundial.

Esta dinámica y lógica, están regidas a nivel esencial fundamentalmente por los procesos de generación de excedentes y de reproducción de las condiciones objetivas y subjetivas de trabajo. 1/ de la modalidad de producción dominante dentro del sistema económico mundial. 2/

Estos procesos a través del tiempo han ido adoptando modalidades

-
- 1/ Los procesos de generación de excedentes y de reproducción de las condiciones de trabajo se dan como una unidad totalizadora indisociable.
2/ Barrantes, Salvador; Gillen, Cristian; Velarde, Nora. Los Imperios Financieros y el Modo Capitalista de Producción como Dominante a nivel Mundial. Lima Perú, Ed. Horizonte, 1975.

diferentes de desarrollo. En la actualidad la generación de excedentes a escala mundial viene sustentándose en el capital financiero (articulación del capital comercial, bancario y productivo) y dentro de esta unidad indisociable que constituye el capital financiero, es el capital productivo el que desempeña el papel motor. En cuanto a la reproducción de las condiciones de trabajo, en la modalidad actual se lleva a cabo principalmente mediante, por un lado, la producción en masa de bienes de consumo popular para los trabajadores, y por otro, a través de la fabricación de maquinaria sofisticada a control numérico para producir maquinaria, así como, de la informática y la electrónica. Este proceso ha generado una nueva división internacional del trabajo basado en el desplazamiento hacia los países subdesarrollados de determinadas ramas productoras de bienes intermedios y de capital, que requieren del uso intensivo de maquinaria y que no imprimen la dinámica en el centro tales como la siderurgia, la metalurgia no ferrosa, y determinadas actividades de la química, petroquímica y productoras de maquinaria mecánica. También hacen su aparición en estas formaciones sociales ramas de actividad productoras de bienes de consumo duradero, tales como la industria automotriz y la línea blanca (cocinas, refrigeradoras, televisores, etc.)

En esta nueva división internacional del trabajo cabe destacar el surgimiento por primera vez en los países subdesarrollados de secciones productivas destinadas a reproducir las condiciones objetivas del proceso de trabajo a escala mundial, en cuanto en las modalidades anteriores sólo existían ramas de actividad productoras de bienes de consumo final destinadas a reproducir la generación de excedentes. En las modalidades anteriores era la agricultura y la minería las que suplían la ausencia

de secciones productivas destinadas a reproducir las condiciones objetivas del proceso de trabajo en las formaciones subdesarrolladas, debido a que proporcionaban las divisas para adquirir los bienes intermedio y de capital que sus procesos de trabajo demandaban.

La aparición de determinadas ramas productoras de bienes intermedios (siderurgia, química básica, petroquímica básica, etc.) y de bienes de capital en las formaciones subdesarrolladas se viene realizando bajo formas diferentes a cuando hicieron su aparición en las formaciones centrales. Estas secciones aparecen en los países subdesarrollados cuando ya no son las que imprimen la dinámica en el proceso de generación de excedentes y de trabajo a escala mundial, con todo lo que significa en el nivel de sus tasas de ganancia, intensidad de capital y posibilidades de innovación tecnológica. Lo anterior, ha motivado la participación total o parcial de los estados nacionales en la gestión de las empresas productoras de determinados bienes intermedios denominados básicos, ^{1/} así como, en ciertas unidades de producción que producen bienes de capital.

^{1/} Pierre Judet en su trabajo L'industrialisation des pays du Bassin Méditerranéen: Processus d'internationalisation et perspectives de coopération entre "Nord" et "Sud", acertadamente denomina a estas actividades, industrias de base, en lugar de básicas.

CAPITULO II

LA AYUDA EXTERIOR AL PERU Y LA COOPERACION ENTRE PAISES

En esta parte del estudio se analizará brevemente la ayuda exterior que recibió el Perú desde principios de siglo, con el fin de explicitar las formas que adoptó, y los resultados que se obtuvo de la misma. Igualmente se hará un estudio de las formas de cooperación entre países sudamericanos que aparecieron a partir de la década del 60 y la nueva modalidad de cooperación que se viene dando entre el Perú y determinados países socialistas. Otro aspecto que se abordará es el análisis del papel que han desempeñado ciertos organismos internacionales en la ayuda al Perú.

1. LA AYUDA EXTERIOR

La primera modalidad de ayuda exterior al Perú en el presente siglo abarcó aproximadamente las primeras tres décadas, y consistió fundamentalmente en el otorgamiento de préstamos a los distintos gobiernos para realizar obras de modernización urbana (básicamente en Lima), obras de irrigación para fomentar la agricultura y la construcción de ferrocarriles. Estos préstamos hasta fines de la primera guerra mundial provenían de Europa, principalmente de Inglaterra que era la potencia con la que el Perú mantenía los mayores vínculos comerciales y financieros. Desde fines de la primera guerra mundial, los mayores préstamos provienen de Estados Unidos ^{1/} que es la potencia con la que el Perú comienza a mantener relacio-

^{1/} Los mayores préstamos son otorgados al gobierno de Leguía a través de la Weld and Company de Nueva York, los banqueros neoyorquinos J. y W. Seligman y del National City Company (Holding del National City Bank)

nes comerciales y financieras más estrechas. En 1920, el 60% de las materias primas peruanas eran exportadas a Estados Unidos y el Perú importaba una proporción similar de productos de ese país.

En esta modalidad comienza a surgir también con cierto vigor otra forma de lo que se denominó ayuda exterior que fue la inversión directa que alcanzó 123.7 millones de dólares en las tres primeras décadas, que se orientaron principalmente a la minería y a la agricultura de exportación. En la industria sólo se invirtió 3.2 millones. ^{1/}

Durante la década del 30, Estados Unidos demuestra poco interés en la ayuda exterior. Durante esos años los Estados Unidos fueron muy escépticos con respecto al otorgamiento de préstamos a los gobiernos latinoamericanos entre ellos al Perú. Lo anterior respondía, por un lado, a la crisis mundial, y por otro, a la nueva concepción política y económica sobre la ayuda exterior que comienza a surgir en Estados Unidos destinada a promover prioritariamente la inversión directa de sus grandes empresas multinacionales que comienzan a ejercer por ese entonces un papel significativo dentro de la economía norteamericana.

La segunda modalidad de ayuda exterior comienza aproximadamente a finales de la segunda guerra mundial y se caracteriza fundamentalmente, por el papel hegemónico que dentro de la ayuda exterior desempeñan las inversiones directas privadas de Estados Unidos en la economía peruana, (básicamente en los sectores minero e industrial). Esta forma de ayuda desplazó

^{1/} Malpica, Carlos. El Mito de la Ayuda Exterior, Lima Perú, Ed. Horizonte, 1967.

a un segundo orden a los préstamos públicos para obras de infraestructura y de construcción de redes ferroviarias que como se señalara, fue la forma más importante de ayuda en las primeras décadas del siglo. Sin embargo, es conveniente agregar a lo anterior, que a partir de 1959, la ayuda exterior al Perú sufre ciertas modificaciones al complementarse con préstamos para programas de carácter social como fueron los programas de educación, salud, etc. 1/

El marco doctrinario que convalidó políticamente esta forma de ayuda exterior, se sustentaba teóricamente, en las grandes posibilidades que veían los gobernantes de Estados Unidos, en el capital privado de su país para solucionar de manera efectiva los problemas económicos y sociales de los pueblos latinoamericanos. Es así, como en diferentes conferencias internacionales insistieron en la necesidad de crear condiciones adecuadas en los países latinoamericanos para atraer la inversión directa extranjera. En la conferencia interamericana que se realizó en Bogotá, Colombia en 1948, a la cual asistieron todos los cancilleres de los países americanos, los Estados Unidos, por intermedio de su Secretario de Estado, recomienda que, en vez de solicitar empréstitos, los países latinoamericanos deberían dedicarse a crear condiciones favorables a las inversiones privadas extranjeras.

Esta posición del gobierno de Estados Unidos con respecto a la ayuda exterior puede apreciarse con mayor claridad aún en la respuesta por parte de Estados Unidos, que recibe en 1958 el presidente de Brasil Juscelino Kubitschek a su campaña denominada "Operación Panamericana", en la que se

1/ Estos programas sociales, se implementaron básicamente dentro de lo que se denominó La Alianza para el Progreso.

denunciaba los problemas latinoamericanos y se exigía la urgente ayuda norteamericana. Así tenemos, que el 18 de noviembre de 1958 como respuesta a los planteamientos de ayuda exterior de la "Operación Panamericana", el Señor Douglas C. Dillon, Subsecretario de Estado, declara: "los préstamos de carácter público..... jamás podrán sustituir a la iniciativa y al capital privado.... es necesario remover los obstáculos que impiden la entrada de capitales privados a los países que desean atraer inversiones.... crear incentivos en mayor grado... lo que se requiere es el mantenimiento de un ambiente de hospitalidad, en el cual la empresa privada pueda operar con confianza."

En 1959 por los cambios sociales y políticos que comienzan a producirse en América Latina, la principal forma, de ayuda exterior, fue complementada por préstamos para promover programas de carácter social. En 1959, por iniciativa del gobierno de Estados Unidos, se pone en funcionamiento el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), aunque con un capital social bastante modesto. Además de la iniciativa anterior, el gobierno de Estados Unidos aportó un fondo de 500 millones de dólares que se destinaron a través del BID, para financiar mediante préstamos flexibles, proyectos de repercusión social que fueran promovidos por los países latinoamericanos. (Este fondo representaba aproximadamente 2 dólares por habitante latinoamericano).

En 1961, por primera vez los Estados Unidos deján de considerar a las inversiones directas privadas extranjeras como la única forma importante de ayuda exterior. Este cambio en la conceptualización filosófica y política de la ayuda exterior de Estados Unidos para América Latina,

generó lo que se denominó la "Alianza para el Progreso". En Agosto de 1961 se realizó en Punta del Este, Uruguay una reunión extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social (C.I.E.S.), en la que se redactó la Carta de Punta del Este. De acuerdo a esta carta, Estados Unidos, se comprometía a aportar la mayoría de los 20,000 millones de dólares para brindar ayuda técnica y financiera a los países latinoamericanos. Cooperarían con Estados Unidos en este propósito Canadá, los países de Europa Occidental y Japón. Con esta ayuda de los países antes indicados se esperaba lograr un incremento anual promedio del ingreso per cápita para la región de aproximadamente 2.5%. Igualmente se esperaba "disminuir... las diferencias de nivel de ingresos entre los países iberoamericanos, estimulando el desarrollo más acelerado de los de menor desarrollo relativo y otorgándoles la máxima prioridad en la asignación de recursos y en la cooperación internacional en general." En lo que se refiere a la industria, se planteó como objetivo el de: "Acelerar el proceso de una industrialización racional para aumentar la productividad global de la economía, utilizando plenamente la capacidad y los servicios tanto del sector privado como del público, aprovechando los recursos naturales del área y proporcionando ocupación productiva y bien remunerada a los trabajadores total o parcialmente desocupados. Dentro de este proceso de industrialización, prestar atención especial al establecimiento y desarrollo de las industrias productoras de bienes de capital."

Analizaremos brevemente los resultados obtenidos por esta ayuda en términos generales y después los alcanzados por la Alianza para el Progreso, por las grandes esperanzas que despertó este programa dentro de los gobernantes latinoamericanos.

La ayuda exterior bajo sus diferentes formas en el período 1950-1968 sólo contribuyó con el 4% del ahorro total nacional. Es decir, que fue el esfuerzo interno el que contribuyó en forma decidida al proceso de valorización interno, mientras que la denominada ayuda exterior contribuyó fundamentalmente al proceso de valorización internacional mediante la salida masiva de capitales bajo sus diferentes modalidades: utilidades, pago de regalías, intereses de la deuda externa, etc. Es decir, es del todo falso, que la ayuda exterior haya sido la que más contribuyó a la formación del ahorro del Perú. Lo anterior se debió principalmente a que esta ayuda se orientó a actividades que no tendían a satisfacer las necesidades básicas de la población peruana, sino que a las destinadas a maximizar el proceso de extracción de excedentes y a reproducir las condiciones de trabajo de los países desarrollados. Así tenemos que en la primera modalidad de ayuda exterior, al destinar los préstamos a construir ferrocarriles y obras de infraestructura, permitía mediante la exportación de sus excedentes de capital dinero, dinamizar las ramas de la siderúrgica y la de metales no ferrosos que en ese momento desempeñaban en los países desarrollados un papel hegemónico. Asimismo, al orientarse la inversión extranjera fundamentalmente a expandir la minería y la agricultura de exportación les permitió contar con los insumos necesarios para sus procesos de trabajo. En la segunda modalidad de ayuda exterior la tendencia anterior prosigue, pero bajo formas diferentes, en cuanto la inversión foránea se sigue ubicando preferentemente en la minería y en determinadas ramas de actividad del sector industrial, destinadas, al uso intensivo de tecnología, maquinaria e insumos extranjeros y no a la solución de los problemas estructurales del país, tal como lo demostraremos cuando -

analicemos el desarrollo del sector industrial en el Perú.

En lo que se refiere a la Alianza para el Progreso, que se impuso como sus objetivos más ambiciosos el lograr un incremento anual promedio del ingreso per cápita de 2.5%, y tratar de minimizar la diferencia de ingresos entre los diferentes países latinoamericanos, tal como lo señalaremos anteriormente, éstos no fueron logrados. Así tenemos, que el crecimiento de 2.5%, que era relativamente pequeño si es que se deseaba acortar la brecha con los países desarrollados, no fue alcanzado en la mayoría de los países de la región en la década en que duró la Alianza para el Progreso. El Perú en ese período sólo alcanzó el 2%, es decir, una tasa de crecimiento que fue inferior a la que logró en la década anterior (1950-1960) que fue de 2.9%. En lo que respecta al objetivo relativo a minimizar las diferencias de ingresos per cápita entre los países latinoamericanos, tampoco se alcanzó, ya que los seis países que en 1960 tenían el mayor ingreso per cápita como eran: Argentina, Uruguay, Venezuela, México, Chile y Panamá, siguieron siendo los primeros en 1970. Así mismo, los países que en 1960 fueron los que tenían el menor ingreso per cápita como eran: Haití, Bolivia, Honduras y Paraguay seguían siéndolo en 1970. En lo que se refiere al Perú este ocupó el octavo lugar en 1960 y el décimo lugar en 1970.

En cuanto al logro del objetivo de industrialización propugnado por la Alianza para el Progreso señalado anteriormente, este no fue alcanzado a nivel de la región en general, así como, en el Perú.

En el Perú no se logró debido entre otros factores a los siguientes:

1. No se utilizó de manera preponderante los recursos nacionales, debido al uso creciente de insumos importados por las filiales de las empresas multinacionales.
2. Se agudizó el problema de empleo y subempleo debido a la instalación cada vez mayor de empresas extranjeras ahorradoras de mano de obra.
3. El uso de las potencialidades del sector público fue limitado.^{1/}

El fracaso de la denominada ayuda exterior, el deterioro progresivo de los términos de intercambio y de las relaciones financieras de los países de la región con respecto a los países desarrollados ^{2/}, y las necesidades crecientes de mercados ampliados de las filiales de las empresas multinacionales que venían estableciéndose en el sector industrial de las formaciones sudamericanas, condujo a determinados países sudamericanos a buscar formas de cooperación entre ellos que les permita la formación de un mercado ampliado y sentar las bases para integrar y complementar sus economías.

^{1/} Para mayor detalle ver Malpica, Carlos, Década de Esperanzas y Fracasos, Lima Perú, Ed. Horizonte, 1975

^{2/} El Perú en 1925 para importar una tonelada de productos manufacturados necesitaba exportar 2 toneladas de materia prima. En 1968 requirió para importar una tonelada de productos manufacturados 3.5 toneladas de materia prima. En lo que se refiere a las relaciones financieras, Estados Unidos invirtió en el período 1950-1968, 391 millones de dólares y logró remitir a Estados Unidos por concepto de intereses y dividendos 965 millones de dólares, es decir, casi 2 y medio veces la inversión.

Dentro de este marco es que se creó la asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y posteriormente el Grupo Andino. Otra forma de cooperación que viene surgiendo, tal como ya lo indicáramos es con los países del Este, que no pudo ser desarrollada antes, debido a las restricciones políticas que imponía el tipo de ayuda exterior que recibían los países de la Región. A continuación analizaremos las diferentes formas de cooperación antes señaladas.

2.LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)

El 18 de febrero de 1960 siete países sudamericanos suscribieron en Montevideo, Uruguay un tratado multilateral que se proponía establecer una zona de libre comercio con el fin de crear un mercado ampliado y establecer relaciones entre países de niveles de desarrollo menos disímiles. Esta zona de libre comercio tendría que irse perfeccionando, para lo cual se otorgaba un plazo de 12 años.

El tratado de Montevideo asimismo tiende a sentar las bases para la integración y complementación de los países signatarios. Los países que firmaron el tratado en Montevideo fueron: México, Perú, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile y Paraguay. Posteriormente se adhirieron Ecuador, Colombia y Venezuela.

A fines de la década de los 60, debido a los modestos resultados alcanzados 1/, que imposibilitaban el logro de las metas trazadas por la

1/ El Perú en 1968 exportó solamente el 5.5% de sus exportaciones totales e importó el 14.1%.

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, se postergó la creación de la Zona de Libre Comercio hasta el año 1980.

Las causas principales que no permitieron alcanzar las metas trazadas fueron: la diferencia bastante marcada entre los niveles de desarrollo de los países que suscribieron el tratado, la lentitud para eliminar las barreras arancelarias, y las diferentes posiciones políticas que no permitieron lograr acuerdos efectivos de integración económica entre los países firmantes. Lo anterior conllevó a que determinados países firmantes del Tratado de Montevideo, que poseían niveles de desarrollo más homogéneos, constituyeran subregiones de integración económica. Dentro de este marco es que se forma el Grupo Andino.

3. GRUPO ANDINO

El 16 de agosto de 1966, los presidentes de Venezuela, Colombia y Chile y los delegados presidenciales de Ecuador y Perú, suscribieron la Declaración de Bogotá que dió origen al Grupo Andino.

El primer paso trascendente para la formación del Grupo Andino fue la constitución de una comisión mixta, con el fin de proponer las medidas para ampliar los acuerdos de integración entre los países firmantes. Esta comisión mixta tiene su primera reunión en Viña del Mar en Junio de 1967, y su segunda reunión en Quito en julio de ese mismo año con el propósito de trazar la política de integración de la subregión. En su tercera reunión que se realizó en Caracas en Agosto de 1967, se formuló el documento de base del acuerdo subregional que fue sometido para su aprobación a la

Reunión del Consejo de Ministros de la ALALC, habiendo sido aprobado mediante Resolución N° 203 del 2 de setiembre.

El 26 de mayo de 1969 en la ciudad de Bogotá, los Plenipotenciarios de Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia 1/ firman el acuerdo de Integración Subregional, el que es aprobado por el comité ejecutivo permanente de la ALALC mediante Resolución N° 179. Venezuela se adhiere al Grupo Andino 4 años después.

El Grupo Andino ha llevado a cabo ciertas acciones conducentes a lograr una mayor integración económica de los países de la subregión. Entre ellas cabe mencionar principalmente la programación metalmeccánica y la de la industria automotriz. Asimismo, ha establecido un tratamiento común al capital extranjero y la tecnología, para lo cual se promulgaron las Decisiones N° 24, N° 84 y N° 85. La Decisión N° 24 estableció un "Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías". La Decisión N° 84 sentó "Las Bases para una Política Tecnológica" y la Decisión N° 85 estableció un "Reglamento para la Aplicación de las Normas sobre Propiedad Industrial". Las Decisiones 24 y 84 están siendo aplicadas por los países que conforman el Grupo Andino no así la Decisión N° 85.

En lo que se refiere a la aplicación efectiva de las Decisiones N° 24 y N° 84, es difícil poder precisar sus logros debido a la falta de información en este sentido. Sin embargo, se puede señalar que la implementación de estas decisiones y en especial la Decisión N° 24 vienen afrontando dificultades.

1/ Bolivia se adhirió a la "Declaración de Bogotá" el 16 de agosto de 1967

Estas provienen fundamentalmente de los cambios políticos que vienen realizándose en la región, principalmente en Chile y Bolivia que son contrarios a un control de la inversión extranjera y de la tecnología extranjera. Esta contradicción ha motivado el retiro de Chile del Grupo Andino. Colombia es otro país en que existe una tendencia a liberalizar la economía y a lo anterior se une la gran ofensiva de la Asociación de Empresarios (ANDI) desatada contra la política de la junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) para que la modifique. 1/

En Ecuador hasta octubre de 1975 los decretos de aplicación todavía no habían sido promulgados, y en lo que respecta a Venezuela la administración encargada del examen y autorización de los contratos de licencia en 1975 sólo había autorizado un número muy reducido de contratos. Se encontraba en el dilema de agilizar el proceso sin una aplicación adecuada de la ley o de paralizarlo 2/.

En el Perú si se ha venido aplicando la Decisión No. 24, aunque es importante remarcar que los últimos cambios políticos que tienden a liberalizar la economía vienen incidiendo en su aplicación. Así tenemos, que el Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas (ITINTEC) ya no es el responsable de la autorización de los contratos de tecnología, sino que la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), organismo del Sector Economía y Finanzas. Asimismo, se está reduciendo progresivamente la importancia de ciertos organismos como Industrias del Perú (INDUPERU) creados para generar

1/ Gonod, Pierre Le Transfert Technologique et la Cooperation Interamericaine Pour Le Developpement. Oct. 1976

2/ Gonod, Pierre, Op. Cit.

una demanda de tecnología nacional.

Estos cambios políticos en la subregión también han incidido en la aplicación de la Decisión No. 84, así tenemos, que sólo existen en ejecución dos proyectos Andinos de Desarrollo Tecnológico destinados a solucionar problemas específicos de interés conjunto en materia de asimilación, adaptación o creación de conocimientos científicos, tecnológicos, que son el de cuero y el de maderas tropicales.

A parte de los problemas señalados, se debe indicar que la casi totalidad de países en la aplicación de las Decisiones No. 24 y No. 84 pusieron un énfasis excesivo en lo referente a los aspectos de control (eliminar cláusulas restrictivas, reducir pago de regalías, etc.), descuidando los aspectos activos del proceso de transferencia de tecnología como son la selección de alternativas tecnológicas, la descomposición del paquete tecnológico y el desarrollo de la tecnología nacional. Es decir, que existe una propensión marcada en la subregión a tratar a la tecnología sólo de la perspectiva de su valor de cambio y no de su valor de uso. 1/

4. COOPERACION ENTRE PERU Y LOS PAISES DEL ESTE

La intensificación a nivel mundial de las relaciones comerciales y sobretodo de las financieras ha producido formas de cooperación entre sistemas diferentes, no sólo a nivel de los países desarrollados y los denominados socialistas, sino que entre éstos últimos y los subdesarrollados, tal como lo indicáramos en el Capítulo I. Las formas de esta cooperación entre

1/ Pierre Judet y Jacques Perrin en su trabajo Problematique Economique Paris, Librairies Techniques, 1977, plantean una línea de análisis tendiente a tratar la tecnología como producto y no como mercancía.

los países capitalistas avanzados y los socialistas son variadas, siendo la más relevante la coproducción, luego viene el suministro de plantas completas, el otorgamiento de licencias y la subcontratación. En lo que respecta a las formas de cooperación entre los países subdesarrollados y los denominados socialistas destaca la de suministro de plantas completas, tal como se demuestra con ejemplos concretos en el primer capítulo de este informe.

En el Perú la cooperación con los países del Este en el sector industrial se reduce a dos proyectos, el de vidrio alcalino que viene siendo desarrollado con la participación de Hungría y el de Máquinas Herramientas por arranque de viruta con los Rumanos.

El proyecto de vidrio alcalino forma parte del complejo industrial del vidrio que viene implementando la Corporación Financiera Nacional - (COFIDE). Este proyecto tiene programada una inversión aproximada de 15 millones de dólares y su capital social estaría constituido en un 40% por aportes que realice la empresa Húngara Tungram Comimex, 30% por aportes de COFIDE y el resto por accionistas diversos.

En la actualidad este proyecto cuenta ya con los estudios de factibilidad concluidos y se encuentra en la fase de construcción y montaje que esta siendo dirigida por los Húngaros en coordinación con el personal de COFIDE.

El Proyecto de Máquinas Herramientas tiene un avance mayor que el

anterior, en cuanto en la actualidad ya se vienen ensamblando tornos y taladros. Para 1978 la planta tiene proyectado producir 104 tornos y 71 taladros. De este total 84 tornos y 56 taladros se destinarían al mercado interno, 20 tornos a Venezuela y Ecuador y 15 taladros a Colombia.

La composición del capital social de la empresa es del 49% de propiedad de los rumanos, el 25.5% de COFIDE y el restante 25.5% de INDUPERU. COFIDE ha supeditado sus nuevos aportes a que la planta se limite a la producción de taladros, en cuanto éstos han sido asignados al Perú dentro del grupo andino, cosa que no sucede con los tornos. Los rumanos por su parte pretenden cubrir su participación en el capital de la empresa mediante el suministro de la maquinaria y los paquetes CKD que demanda ésta para su funcionamiento.

Como se puede apreciar en ambos proyectos los países del Este participan en la propiedad de la empresa. Modalidad esta que difiere de la forma de cooperación de otros países del Este que hasta el momento tienen por norma no detentar la propiedad de los medios de producción. Tanto COFIDE y INDUPERU consideran la participación de Hungría y Rumanía en la propiedad de las empresas una garantía para el éxito del Proyecto. Esta manera de garantizar el buen funcionamiento de la planta, difiere de la que vienen empleando los países capitalistas desarrollados y, determinados países subdesarrollados como Argelia en sus relaciones de cooperación con los países del Este. Para garantizar el éxito de los proyectos estos países pagan el aporte de tecnología, maquinaria e insumos con la producción de la planta. Esta modalidad supera a la adop -

tada por el Perú, en cuanto evita la salida de divisas y no incrementa la dependencia que la propiedad foránea de los medios de producción genera.

5. LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES Y LA AYUDA AL PERU

El Perú en los últimos tiempos viene recibiendo ayuda financiera y técnica de diversos organismos internacionales, países y fundaciones.

En lo que se refiere a la ayuda financiera cabe destacar el papel que viene desempeñando el Fondo Monetario Internacional (FMI) en la actual crisis por la que atraviesa el Perú, debido a sus repercusiones políticas, sociales y económicas.

El FMI con el fin de otorgarle al Perú un crédito que le permita aliviar su déficit de balanza de pagos, le ha exigido a su gobierno, que adopte un conjunto de medidas de política económica. Entre las más significativas cabe destacar las siguientes:

1. Reducción del gasto público.

- 1.1 Recortar entre 400 a 500 millones de dólares el gasto del sector público mediante la reducción en las asignaciones para la adquisición de bienes corrientes y de capital, y la eliminación o consolidación de ciertas dependencias es tatales.

- 1.2 No incrementar las remuneraciones de los trabajadores del sector público.
 - 1.3 Que las empresas públicas cubran todas las necesidades de financiamiento interno a través de ajustes de los precios de los bienes y servicios que producen y prestan. En este aspecto ponen especial énfasis en la necesidad de elevar el precio de la gasolina, debido a la crisis financiera por la que viene atravesando la empresa Petróleos del Perú (Petro-Perú).
 - 1.4 No incurrir en un nuevo endeudamiento externo para cubrir el déficit del sector público.
2. Otras Recomendaciones
- 2.1 Eliminar el sistema de restricción de importaciones que data de la época del presidente Belaúnde y el de certificados de importación recientemente implantado, para adherirse a un sistema no restrictivo de importaciones.
 - 2.2 Devaluación de la moneda hasta que alcance un " valor real" . Esta devaluación deberá ser fuerte al principio y luego seguir con minidevaluaciones.
3. Mayores Impuestos
- 3.1 Suspensión de todas las concesiones e incentivos tributarios.

- 3.2 La adopción de un impuesto de emergencia sobre la riqueza, en la forma de un tributo sobre la propiedad urbana y rural.
- 3.3 Terminar con las exoneraciones al impuesto sobre las exportaciones tradicionales, así como la opción de postergar su cobro durante tres años.
- 3.4 Adoptar un impuesto a la remuneración no salarial que afectaría a los trabajadores independientes de elevados ingresos (abogados, médicos, arquitectos, etc.)1/

Las medidas antes indicadas están claramente enmarcadas dentro del sistema teórico del F.M.I. Como muestra de ello tenemos que medidas si milares se recomendaron después de la guerra de Corea a Filipinas, - México y Brasil y actualmente a Zaire y Egipto. 2/

El sistema teórico sobre el que se sustenta el F.M.I. para reco - mendar medidas de política económica a los países en crisis, se basa en un conjunto articulado de principios teóricos que tienden a garantizar el proceso de valorización y acumulación del gran capital a nivel mun - dial, en perjuicio de un desarrollo nacional autónomo y permanente. Así tenemos, que uno de los principios teóricos fundamentales del F.M.I. es

1/ Malpica, Carlos. El Papel del Capital Extranjero durante el Gobierno Militar. Por publicarse

2/ Le Monde. " Gendarme " du Grand Capital. Julia Juruna. Octubre 1977.

el de las ventajas comparativas y la dotación de factores, lo que lo lleva a patrocinar la libertad de comercio, facilitando de esa manera la penetración y libre circulación del capital extranjero. Esta práctica en los países más débiles produce desequilibrios en su comercio exterior y distorsiones en su aparato productivo que lo llevan, en última instancia, a la crisis.

El F.M.I. para solucionar las crisis pone énfasis sólo en las manifestaciones formales de ésta y no en las de carácter esencial. Esta manera de abordar las crisis le permite no atentar contra la dinámica y lógica del gran capital. El F.M.I. para solucionar las crisis se preocupa básicamente del déficit fiscal, los niveles de precio, los déficit de balanza comercial y de pagos, las remuneraciones al trabajo, el volumen del crédito bancario, la insuficiencia de medios de pago internacionales etc; no así, de problemas estructurales como el intercambio desigual, la dependencia tecnológica, la extracción de excedentes, la no adecuación del aparato productivo a las necesidades básicas de la población, etc.

Para solucionar los problemas que surgen de los desequilibrios en las transacciones externas el F.M.I. recomienda, en general como medida correctiva, la devaluación monetaria basado en que el dólar se encuentra subvaluado. Según el F.M.I. un tipo de cambio realista es aquél que promueve el equilibrio de la balanza de pagos, facilitando la entrada de divisas (por exportaciones y por entrada de capitales) y desalienta su salida (por importaciones y salidas de capitales).

Pero en el Perú devaluar la moneda para estimular las exportaciones, no siempre cumple con este cometido, pues la mayoría de los productos que vende el Perú al exterior (materias primas mineras, pesqueras y agrícolas) son de demanda inelástica, es decir, su nivel de precios no influye en el volúmen de adquisición por parte de los países desarrollados. Los supuestos beneficios de la devaluación generalmente se trasladan hacia los países compradores pues éstos adquieran igual cantidad de productos con un menor monto de divisas. En cuanto a las importaciones sus demandas de importación también son inelásticas al nivel de cambio, pues, en el Perú, la desigualdad en la distribución de la riqueza determina capas de la población de altos ingresos que compran artículos extranjeros a cualquier precio. Además el aparato productivo interno se ha ido modelando y responde a las necesidades materiales y morales de las capas de mayores ingresos, por lo tanto, se seguirá importando los bienes intermedios y de capital que éste demanda.

La recomendación del fondo de reducir las remuneraciones reales de los empleados públicos y los trabajadores, si bien producirá una disminución en la importación de alimentos 1/ , generará conflictos sociales como consecuencia de condenar al hambre a las familias de obreros y capas medias.

En lo que se refiere a las medidas del F.M.I. para incentivar el ingreso de capitales extranjeros, si bien al corto plazo puede aliviar

1/ El Perú importa alrededor de 400 millones de dólares en alimentos al año.

el déficit de la balanza de pagos, habría que analizar su impacto en el mediano plazo debido a las salidas del capital por concepto de utilidades, regalías y adquisición de insumos y maquinaria foráneas.

En sus tres décadas de intervención en las economías de los países subdesarrollados bajo los principios antes señalados, el F.M.I. no ha podido lograr que estas naciones superen sus déficits en la balanza de pagos; al contrario se han vuelto crónicos y cada vez más grandes.

A este fracaso el F.M.I. aduce, que el poco impacto de sus medidas para restablecer el equilibrio de las transacciones externas de los países pobres; se debe a que existen ciertos factores de orden interno en los países del tercer mundo que contrarrestan los efectos positivos de su política. Señala como factor principal al proceso inflacionario. Para superar este proceso el F.M.I. recomienda políticas de estabilización de precios y de restricción del exceso monetario. Este exceso de moneda que produce inflación lo explica en base al déficit fiscal, el crédito bancario exagerado y por la no correspondencia entre los niveles de salario y la productividad. Como solución a estos problemas el F.M.I. propone : eliminar el déficit fiscal, contraer el crédito y reducir los salarios reales de los trabajadores.

En conclusión se podría decir, que las recomendaciones del F.M.I. para garantizar la capacidad de pago del Perú a los países desarrolla-

dos y a las multinacionales, no tienden a solucionar sus problemas de carácter estructurales y más bien generarían: desocupación, depresión económica, mayor dependencia y una baja del nivel de vida de la mayoría de los trabajadores.

La asistencia técnica al Perú viene proporcionándose en general de manera fraccionada, es decir, sin una concepción totalizadora, en la que muchos de los diversos organismos que brindan asistencia técnica duplican esfuerzos. Esta forma de visualizar la asistencia técnica no ha permitido abordar de manera sistemática e integrada los principales problemas estructurales y de eficiencia productiva del Perú.

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha realizado en los últimos años proyectos en múltiples campos : sistema de movilización social, salud, industria, recursos humanos, construcción, puertos, aviación civil, etc. Dentro de su programa de acción se puede ver que ha venido actuando en campos en que existen organismos especializados, lo que ha motivado duplicación y la carencia de un marco político y teórico coherente en el desarrollo de los diferentes proyectos. Así tenemos por ejemplo que el PNUD ha realizado casi la totalidad de las actividades de asistencia técnica en el sector industrial, mientras que ONUDI que es la agencia especializada sólo llevó a cabo dos proyectos: el de productos siderúrgicos y el de bagazo 1/ . Lo anterior

1/ UNDP. Annual Report on Development Assistance. Perú, 1974.

condujo a que el marco teórico de los proyectos desarrollados por el PNUD no se sustentaran en los principales postulados de la Declaración de Lima, y que en el campo siderúrgico actuen tanto el PNUD y ONUDI.

La misma tendencia se pudo apreciar en la Organización de Estados Americanos (OEA) ya que ha realizado proyectos en una gama muy amplia de campos, muchos de los cuales cuentan con organismos especializados. La OEA ha realizado proyectos en el campo laboral, industrial, gerencial, de estadística, salud, transporte, etc., sin tender a concentrar esfuerzos con el fin de generar un impacto adecuado.

Esta forma fraccionada de visualizar la asistencia técnica puede verse asimismo en la Organización Panamericana de la Salud y la Organización Mundial de la Salud.

La asistencia de los países y las fundaciones ha respondido en términos generales a sus intereses comerciales y políticos. En lo que se refiere a los países, Estados Unidos orientó su asistencia básicamente al campo demográfico y al desarrollo de la comunidad; Japón a la electrónica, minería, pesquería y las telecomunicaciones; Suiza a la agricultura en general y a la producción de mantequilla y queso en especial y Alemania a la industria y la minería.

En cuanto a las fundaciones (Ford, Friedrich Ebert, Friedrich Naumann, Konrad Adenauer, etc.) han centrado sus actividades básicamente en la ayuda a las universidades y al desarrollo rural y de la comunidad.

CAPITULO III
EL SECTOR INDUSTRIAL EN EL PERU

El sector industrial en el Perú, hace su aparición antes de la última modalidad de valorización y acumulación a escala mundial que se inicia después de la terminación de la segunda guerra mundial. Sin embargo, el papel que desempeñaba en el proceso de generación de excedentes era de carácter secundario, ya que la dinámica de este se sustentaba en el sector agrícola y minero. En cuanto, al proceso de acumulación, el sector industrial prácticamente no participaba ya que casi no existían secciones productivas destinadas a producir bienes intermedios y de capital. 1/ El sector industrial sustentaba su crecimiento en ramas de consumo final tales como textiles, alimentos, calzado y muebles.

El sector industrial a partir de la última modalidad de valorización comienza a incrementar de manera progresiva su participación en la dinámica de la economía peruana. Así tenemos, que ya en 1950 contribuía con el 13.6% del producto nacional bruto. Sin embargo, todavía no se había convertido en el sector hegemónico del proceso de valorización de la formación peruana, ya que en ese mismo año la agricultura contribuía con aproximadamente el 23.% 2/. En la actualidad es el sector industrial el que

1/ Los sectores que contribuyeron decididamente al proceso de acumulación de la formación social peruana en esas modalidades fueron el agrícola, sobre todo el agroexportador y el minero, en cuanto obtuvieron las divisas necesarias para adquirir los insumos y maquinaria que el proceso de trabajo del país demandaba.

2/ Incluye Silvicultura y Pesca.

imprime la dinámica del proceso de valorización, muestra de ello, es que contribuye aproximadamente con el 21% del producto nacional bruto, mientras que la agricultura con sólo el 13.5 1/. Si bien el sector industrial se ha convertido en hegemónico en el proceso de valorización, lo mismo no podemos decir en lo que se refiere a la acumulación. Lo anterior, se sustenta en que si bien han surgido dentro del sector industrial últimamente con cierta importancia secciones productivas destinadas a producir bienes intermedios y de capital, todavía esta no es equivalente al del sector minero. Este último contribuye de manera decidida en la generación de divisas para la adquisición de los bienes intermedios y de capital que el país necesita para reproducir de manera ampliada su proceso de trabajo bajo la lógica que le imponen las condiciones internacionales y nacionales de valorización.

Para explicar mejor lo antes planteado, así como, abordar de manera más detallada el proceso de industrialización, haremos un análisis de su evolución y lógica de desarrollo en el período 1955-1975 2/. Se ha tomado este período, en cuanto permite visualizar claramente la forma como se da en el Perú la nueva modalidad de valorización y acumulación que se viene consolidando a escala mundial.

En 1955 las ramas de actividad destinadas a dinamizar el proceso de valorización de la formación peruana contribufan de manera hegemónica en

1/ Estos porcentajes expresan la participación de la producción industrial y agrícola en el producto nacional bruto para el año de 1974.

2/ Las cifras estadísticas utilizadas para este análisis, son las publicadas por la oficina sectorial de Planificación del Ministerio de Industria y Turismo en su trabajo "Diagnóstico del Sector Industrial 1955-1975".

la producción del sector industrial, ya que en esa época, lo que denominaremos las secciones productivas destinadas a elaborar bienes intermedios y de capital 1/, presentaban un desarrollo incipiente. En 1955, las ramas productoras de bienes de consumo final contribuyeron con el 65% del valor agregado del sector, mientras que las de bienes intermedios y de capital lo hacían con sólo el 29% y 6% respectivamente. Esta importancia relativa ha ido modificándose básicamente a partir de mediados de la década del 60, lo cual se expresa en una mayor participación de las secciones productoras de bienes intermedios y de capital en las principales variables del sector y en la generación del excedente de éste. Así tenemos, que mientras las ramas productoras de bienes de consumo contribuían en 1955 con el 65% del valor agregado del sector, en 1975 lo hacían con sólo el 52%. Proceso inverso sucede con las secciones productoras de bienes intermedios y de capital que pasan a contribuir con el 30% y 18% respectivamente. En lo que se refiere a las inversiones, éstas descienden del 69% al 42% para las ramas productoras de bienes de consumo final, y se incrementan de 22% a 45% para los bienes intermedios, y de 9% a 13% para los bienes de capital. En cuanto a la generación de los excedentes, las ramas productoras de consumo final decrecen en su participación del 62% al 53%, mientras que la de bienes de capital ascienden del 6% al 17%. Las secciones destinadas a producir bienes intermedios decrecen ligeramente en su contribución en los excedentes del sector al pasar del 32% al 30%. Esta ligera disminución se explica por el proceso de rever-

1/ La agrupación de ramas de bienes intermedio y de capital realizada, sólo da una visión aproximada de lo que realmente constituyen las secciones productivas de Bienes Intermedios y de Capital.

sión al estado de la denominada industria básica 1/ y por la importancia y naturaleza que comienzan a adquirir ciertas actividades productoras de bienes intermedios. Entre estas cabe destacar la siderurgia que si bien ha incrementado en los últimos años su nivel de intensidad de capital, continúa siendo deficitaria.

El cambio de la estructura del sector se generó debido al mayor ritmo de crecimiento que experimentaron las secciones productoras de bienes intermedios y de capital en el período 1955-1975. En este período, las ramas de consumo final crecieron en 8.2%, mientras que las de intermedios en 9.6% y las de bienes de capital en 15.1%. Las actividades que presentaron una mayor dinámica en la producción de bienes de consumo final fueron, calzado (10.5%), muebles (10.5%), imprenta (10.0%) y bebidas (9.6%). Dentro de las productoras de bienes intermedios fue química (14.1%), papel (12.7%) y caucho (10.5%). Las actividades productoras de bienes de capital que más crecieron fueron maquinaria eléctrica (23%), maquinaria no eléctrica (22%) y transporte (12.6%).

Este proceso de dinamización y estructuración del sector industrial del Perú, ha sido generado en las últimas dos décadas fundamentalmente por el capital extranjero bajo diferentes modalidades de penetración, siendo las más relevantes: la participación en el capital social, la venta de tecnología y la incorporación creciente en el proceso productivo de

1/ Así denomina a las principales actividades productoras de bienes intermedios, la Ley General de Industrias del Perú - Decreto Ley No. 18350.

maquinaria e insumos foráneos. Lo anterior, se sustenta como lo demostraremos a continuación en el nivel de participación del capital extranjero en el sector industrial y en su ubicación estratégica, en cuanto desempeña un papel hegemónico en las actividades más dinámicas del sector industrial y dentro de éstas en las empresas de mayor envergadura.

El sector industrial en 1971, tenía una participación del capital extranjero en el capital pagado total de la industria de 32.0%, generó ese año por pago de regalías brutas 1.4 millones de dólares y por regalías netas 0.7 millones de dólares e importó aproximadamente el 37.6% ^{1/} de sus materias primas y compró en el exterior maquinaria por un valor de 28 millones de dólares. En 1975, la participación del capital extranjero en el capital pagado total de la industria manufacturera se redujo de 32.0% al 14.5%. Esto se debió principalmente a las leyes de reversión de la industria básica y de peruanización de la industria en general que dictó el Gobierno. Sin embargo, para comprender mejor el significado real de esta disminución porcentual, es conveniente indicar, primero que la mayoría de las empresas que han revertido al estado siguen siendo dirigidas por sus antiguos propietarios, merece mención especial en este sentido la industria cementera, y en segundo término, que en el caso de la peruanización de la industria, que consistía en reducir

^{1/} Por no disponer de cifras del año 1971, se tomaron las del año de 1970 como una aproximación.

La participación del capital extranjero del capital social de las empresas en favor del capital privado nacional, sólo ha generado una modificación formal en la estructura jurídica de la propiedad en cuanto el control de la empresa como unidad económica continúa en poder del capital extranjero. A lo anterior, hay que agregar que en contrapartida a esta disminución formal del capital extranjero en el capital pagado de la industria se ha producido un incremento sustancial en el pago por el suministro de tecnología y por la importación de materia prima y maquinaria, como resultado de las nuevas formas de penetración que comienza a adoptar el capital extranjero en el Perú para minimizar los riesgos políticos de posibles nacionalizaciones, y maximizar sus excedentes a escala mundial con el mínimo de capital inmovilizado. Así tenemos, que en 1975 el pago por regalías brutas y netas casi se quintuplicó. ^{1/} La participación de las materias primas importadas ascendió notablemente, ya que alcanzó el 47.7 %. En cuanto a la maquinaria importada sucedió un proceso similar ya que se adquirió más del triple que en el año 1971. De lo planteado, se puede concluir que el nivel de participación del capital extranjero bajo sus diferentes modalidades ha alcanzado un alto grado de significación, dentro del sector, y que la tendencia es a que este proceso se agudice bajo nuevas formas que viene adoptando el capital extranjero para penetrar en la formación social peruana.

Para complementar lo anterior, analizaremos la forma como el capital

^{1/} Las cifras que se tomaron de regalías fueron las de 1974 como una aproximación, por carecer de cifras globales para 1975. Sin embargo, con las cifras parciales que se dispone para 1975 se puede ver claramente que la tendencia es similar.

extranjero ha ido ubicándose en las actividades que imprimen la dinámica al proceso de valorización y sobre todo de acumulación del sector industrial y por ende también de la formación social peruana. En 1971, en lo que respecta al capital social pagado extranjero en la industria es la sección productora de bienes intermedios la que tiene el porcentaje más elevado con el 57.4% , luego vienen las ramas productoras de bienes de consumo final con el 31.9% y por último la sección de bienes de capital con 10.7%. En 1975, la participación en la sección productora de bienes intermedios desciende a 36.0%, básicamente por el proceso de reversión de la industria básica, mientras que las ramas de consumo final ascienden al 44.7%, y la de bienes de capital al 19.3%. El descenso en la participación en el total del capital social pagado en la sección de bienes intermedios, que era la forma tradicional de penetración del capital extranjero en la formación social peruana, es largamente compensado por el incremento significativo que tiene el capital extranjero bajo sus otras modalidades en esta sección en cuanto, el pago por tecnología alcanza el 51% del total pagado, la adquisición de materia prima importada representa el 44% de la importación total por este aspecto y la compra de maquinaria del exterior alcanzó el 44% del total importado. Las ramas de consumo final alcanzaron por los aspectos antes indicados sólo el 20%, 33% y 42% respectivamente. En lo que se refiere a la sección productora de bienes de capital, la tendencia es a que el capital extranjero en un futuro próximo desempeñe un papel hegemónico en esta sección. Así, el capital extranjero en 1975 incrementa sustancialmente su participación con relación a 1971 en el capital social pagado extranjero, el pago por la compra de tecnología, insumos y maquinaria importada, alcanzando el 19.3%, 20% y 13% respectivamente.

A este nivel del análisis podemos concluir : Primero, que es la sección productora de bienes intermedios la que en la actualidad presenta el mayor grado de participación del capital extranjero bajo sus diferentes modalidades. Segundo, que a nivel de tendencia es la sección productora de bienes de capital la que en el futuro tendrá una presencia significativa de capital extranjero, y Tercero, que el capital extranjero bajo sus diferentes modalidades se está ubicando preferentemente en las secciones productoras de bienes intermedios y de capital que son las más dinámicas y que están orientadas a reproducir para el caso concreto del Perú las condiciones objetivas del capital dentro del proceso de trabajo a escala mundial . 1/ .

Las ramas con mayor participación de capital extranjero, dentro de las secciones productoras de bienes intermedios y de capital son la química y la de maquinaria eléctrica. A su vez, son las ramas que presentan el mayor ritmo de crecimiento entre las ramas productoras de bienes intermedios y de capital en el período 1955-1975. Las empresas de mayor envergadura en estas ramas tienen participación extranjera en el capital y su gestión 2/ y el grado de concentración de su producción es elevado, ya que las diez empresas de mayor envergadura en 1973 concentraban en el caso de la rama química el 28.9% y en el de la maquinaria eléctrica el 52.4%. Como se puede observar, el capital extranjero

1/ Esto, diferencia a la formación social peruana con respecto a Singapur, Corea del Sur y Taiwan, donde más bien su papel dentro del proceso de acumulación a escala mundial es reproducir las condiciones objetivas de mano de obra dentro del proceso de trabajo.

2/ Torres, Jorge Estructura Económica de la Industria en el Perú, Lima, Perú. Ed. Horizonte, 1975.

además de estar ubicado preferentemente en las secciones destinadas a reproducir las condiciones objetivas del proceso de trabajo a nivel mundial se ubica entre estas, sobretodo en las más dinámicas y en sus empresas de mayor envergadura. 1/

Esta tendencia se observa para todo el sector, ya que el capital extranjero se encuentra ubicado preferentemente en las empresas más dinámicas y de mayor envergadura de las diferentes ramas, y que por lo general son filiales de empresas multinacionales de origen norteamericano. Asimismo el grado de concentración de la producción del sector en su conjunto es bastante elevado ya que en 1973 las 10 empresas más grandes contribuían con el 20% de la producción industrial.

Se puede concluir del análisis precedente en lo siguiente :

1. Que el sector industrial sustenta básicamente su dinámica y lógica de desarrollo en el capital extranjero, bajo sus diferentes formas de penetración.
2. Que el sector industrial, bajo la lógica de desarrollo que le imprime el capital extranjero, está contribuyendo de manera creciente dentro de la formación social peruana al proceso de internacionalización de la producción.

1/ La inversión de las multinacionales norteamericanas en el período 1950-1971 en el sector industrial, se incrementó en un 59.3%. Para mayor detalle ver los trabajos de Jorge Torres antes citado y el de Anaya, Eduardo Imperialismo. Industrialización y transferencia de Tecnología en el Perú. Lima, Perú. Ed. Horizonte. 1974.

3. Que el proceso de industrialización que se está dando en el Perú privilegia el proceso de valorización internacional, en perjuicio de la valorización interna.
4. Que en el sector industrial, las secciones productoras de bienes intermedios y de capital son las que imprimen la dinámica del sector.
5. Que el sector industrial al producir bienes intermedios y de capital, está contribuyendo por primera vez de manera significativa a la reproducción de las condiciones objetivas de trabajo a nivel mundial.
6. El sector industrial, al sustentar su desarrollo en las secciones productoras de bienes intermedios y de capital ha incrementado de manera progresiva el grado de concentración del sector así como, el nivel de adquisición de tecnología, maquinaria, e insumos foráneos.
7. El sector industrial al orientarse progresivamente a satisfacer las necesidades externas de generación de excedentes y de reproducción de las condiciones de trabajo, no contribuye de manera efectiva a satisfacer las necesidades básicas del país.

Todo el análisis que hemos realizado del sector industrial peruano nos permitirá analizar el proceso de transferencia de tecnología dentro de la realidad concreta peruana y evitar así, tratar la tecnología a un nivel de abstracción tal, que la desligue del proceso real de producción inmediate

CAPITULO IV

LA TECNOLOGIA EN EL PERU

En este capítulo se abordará el marco jurídico e institucional que norma la tecnología en el Perú, los contratos de tecnología y el sometimiento a leyes extranjeras.

1. MARCO JURIDICO

La tecnología en el Perú viene siendo normada explícitamente, tal como señaláramos, por un conjunto de decisiones adoptadas por el Grupo Andino. Estas decisiones son la N° 24 y la N° 84, que establecen un régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías; y una política tecnológica subregional.

El Grupo Andino también ha formulado la Decisión N° 85 en la que se establece un reglamento para la aplicación de las normas sobre propiedad industrial, pero que todavía no ha sido adoptada por el Perú. El Perú en este aspecto, se sujeta a lo dispuesto en el Título V del Reglamento de su Ley General de Industrias (Decreto Supremo N° 001-71 IC/DS).

Si bien los dispositivos legales antes citados vienen normando de manera explícita la tecnología en el Perú, existe toda una gama de dispositivos que inciden implícitamente en ella. Entre los más relevantes caben destacar los siguientes :

1. Sector Industrial

- Ley General de Industrias (D.L. 18350)
- Reglamento de la Ley General de Industrias (D.S. 001-71-1C/DS)
- Ley de Comunidades Industriales (D.L. 18384)
- Ley de Promoción de la Industria Automotriz (D.L. 19289)
- Ley de Creación de Industrias del Perú INDUPERU (D.L. 19272)
- Ley de Incentivos para Descentralización Industrial (D.L. 18977)
- Ley de Creación del Instituto de Investigaciones Agroindustriales
(II A) (D.L. No. 17747)

2. Sector Economía y Finanzas

- Ley de Creación de la Comisión Nacional de Valores (D.L. 18302)
- Reglamento de la Comisión Nacional de Valores (D.S. 187/70/ E.F.)
- Ley de Regulación del Mercado de Giros en Moneda Extranjera
(D.L. 18275)
- Ley de Incentivos para Inversiones en el Sector Privado (D.L.19311)
- Ley Normativa de las Entidades de Crédito (D.L. 19307)
- Ley sobre Funciones de las Empresas Financieras Privadas (D.L. 18957

3. Sector Comercio Exterior

- Creación del Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación
(D.S. 227/68/46)
- Reglamento del Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación
(D.S. 026/71/1C-D.S.)

4. Leyes Específicas

- Ley de Selva (Ley 15700)
- Ley de Cooperación Técnica Internacional (D.L. 18742)
- Reglamento de la Ley de Cooperación Técnica Internacional (D.S. 014/71 RE). 1/

Todo el marco jurídico explícito e implícito que norma a la tecnología en el Perú, responde a una concepción filosófica y política, en la que su planteamiento central, es considerar el aporte del capital extranjero y la tecnología foránea como un elemento positivo para el desarrollo del Perú, siempre y cuando se adecúe a las necesidades del desarrollo nacional y subregional. Es decir que esta concepción, se sitúa en una posición intermedia, entre las que consideran el capital extranjero y la tecnología foránea como factores negativos para el desarrollo armónico e independiente de los pueblos, y la que le da un papel prioritario a estos factores en el desarrollo de los países. 2/

Esta concepción está claramente expuesta en la Decisión N° 24, que es la que constituye el dispositivo jurídico principal para normar al capital extranjero y la tecnología foránea en la subregión y en el Perú. Así tenemos, que la citada Decisión declara : " El aporte de capitales ex-

1/ Un análisis de la incidencia de algunos de estos dispositivos (Ley General de Industria y su Reglamento, Ley de la Industria Automotriz, Legislación sobre el Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación y Ley General de Minería) sobre la tecnología en el Perú ha sido realizado por Flores, Gustavo en su trabajo Metodología de Análisis de Instrumentos de Políticas Tecnológicas Implícitas, Lima, Perú, INTEC, 1975.

2/ Un análisis en detalle sobre este aspecto aparece en Hianco, Martine et Plasseraud, Ives, Brevets et Sous Développement, París, Librairies Techniques, 1972.

tranjeros y tecnología foránea puede desempeñar un papel importante en el desarrollo subregional y coadyuvar en el esfuerzo nacional en la medida en que constituya una contribución efectiva al logro de los objetivos de la integración y al cumplimiento de las metas señaladas en los planes nacionales de desarrollo."

Dentro del marco jurídico que norma explícitamente la tecnología en el Perú, señalaremos los aspectos más relevantes que regulan la transferencia de tecnología y en especial los contratos de tecnología.

En este sentido, tenemos que la Decisión No. 24 tiene todo un articulado que norma lo referente a los contratos de tecnología y patentes. La citada Decisión señala en primer término, la necesidad de evaluar todo contrato de importación de tecnología y sobre patentes para que sea aprobado por el organismo nacional competente, para lo cual recomienda evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada. Establece asimismo, que todo contrato sobre importación de tecnología deberá contener:

1. Identificación de las modalidades que revista la transferencia de tecnología que se importa.
2. Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología.
3. Determinación del plazo en vigencia

Los contratos de tecnología o sobre patentes no podrán contener las

cláusulas restrictivas siguientes:

1. Cláusulas en las cuales el suministro de tecnología está atado a la adquisición de bienes de capital, materia prima u otras tecnologías o de utilizar permanentemente personal de la empresa vendedora de la tecnología.
2. Cláusulas en las cuales la empresa vendedora de tecnología se reserve el derecho de fijar los precios de venta o reventa de los productos que se elaboren con base a la tecnología respectiva.
3. Cláusulas que contengan restricciones referentes al volumen y estructura de la producción.
4. Cláusulas que prohíban el uso de tecnologías competidoras
5. Cláusulas que obliguen al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud del uso de dicha tecnología.
6. Cláusulas que obliguen a pagar regalías a los titulares de las patentes por patentes no utilizadas.
7. Cláusulas que prohíban o limiten de cualquier manera la exportación de los productos elaborados a base de la tecnología respectiva. Sin embargo, la Decisión No. 24 señala con respecto a este tipo específico de cláusulas restrictivas, que pueden existir casos excepcionales que deberán ser debidamente calificados. Dentro de las excepciones en ningún caso podrán ser admitidas las que tengan relación con el intercambio subregional o para la exportación de productos similares a terceros países.

La Decisión No. 24 acepta el pago de regalías por las contribuciones tecnológicas intangibles, previa autorización del organismo nacional competente, pero no podrán computarse como aporte de capital, asimismo, no autoriza este tipo de pagos cuando esas contribuciones sean proporcionadas a una empresa extranjera por su casa matriz. En este aspecto, cabe señalar que las empresas extranjeras han logrado evadir lo anterior, convirtiéndose formalmente en empresas mixtas en conformidad con los dispositivos legales vigentes que facilitan esta operación. 1/

También se señala en esta Decisión que en ningún instrumento relacionado con inversiones o transferencias de tecnología se admitirán cláusulas que sustraigan los posibles conflictos o controversias de la jurisdicción y competencia nacionales del país receptor o que permitan la subrogación por los Estados de los derechos y acciones de sus nacionales inversionistas.

En lo que se refiere a otros aspectos relacionados al proceso de transferencia de tecnología, señala que se deberá buscar a nivel mundial alternativas tecnológicas para la región, así como, promover y proteger la producción de tecnología subregional y la adopción y asimilación de tecnologías existentes. Establece también que los países miembros deberán crear una oficina subregional de propiedad industrial.

La Decisión No. 84 al definir los grandes lineamientos de la política tecnológica subregional, establece en su Capítulo III y IV un conjunto

1/ Una filial de multinacional en el Perú, puede convertirse en empresa mixta si posee menos del 50% del capital social.

de cláusulas destinadas a mejorar el proceso de importación y asimilación de tecnología, con el fin de que este proceso tenga el máximo efecto multiplicador sobre la infraestructura tecnológica subregional y nacional. Entre los aspectos que merecen ser destacados, están los relacionados con la promoción de la investigación, consultoría e ingeniería nacionales y subregionales que deberán realizar los organismos, instituciones y empresas del Estado. Para lograr lo anterior, la Decisión No. 84 propone dar preferencia en la contratación de los servicios antes indicados a los organismos, instituciones y empresas del Estado, a personas naturales o empresas nacionales, mixtas o multinacionales andinas con respecto a personas o empresas de terceros países siempre que las circunstancias sean comparables. También establece que cuando los organismos, instituciones y empresas del Estado firmen contratos con firmas consultoras de terceros países deberá obligárseles a que participen empresas nacionales o mixtas de los países miembros.

Otro dispositivo que norma explícitamente el proceso de transferencia de tecnología en el Perú, tal como ya se señaló, es el relativo a la propiedad industrial, cuyo contenido se encuentra en el Título V del Reglamento de la Ley General de Industrias.

En este dispositivo se señala que no son patentables:

1. El descubrimiento de los elementos existentes en la naturaleza;
2. Teorías y principios científicos puros;
3. Las invenciones conocidas o usadas por otras personas en el

- país o descritas por terceros en publicaciones impresas nacionales o extranjeras, anteriores a la fecha de la solicitud.
4. Las combinaciones, sistemas y planes comerciales, financieros y contables y los de simple publicidad, sin perjuicio del derecho de autor a que se refiere la Ley de la Materia; y
 5. Inventos extranjeros, después de dos (2) años de la fecha de presentación de la solicitud de patente o certificado en el primer país en que se solicitó.

El citado dispositivo señala asimismo, que "salvo estipulaciones contractuales en contrario, el derecho a la patente por una invención corresponde al empleado-inventor". Indica igualmente que "La patente confiere al titular o a su cesionario registrado, el derecho exclusivo de explotar la invención en el territorio de la República durante el tiempo que esté vigente". El tiempo de vigencia que le otorga este dispositivo al derecho de propiedad de la patente de invención es no mayor de diez (10) años contados a partir del otorgamiento de la patente.

Este dispositivo, también norma, lo referente a los diseños industriales y las marcas.

El contenido del marco jurídico que viene normando en la actualidad la propiedad industrial en el Perú, es muy similar en términos generales a la Decisión No. 85 que todavía no ha sido adoptada, a excepción de lo referente a las cláusulas que norman el otorgamiento de patentes. En este aspecto la Decisión No. 85 señala que no son patentables:

1. Las invenciones contrarias al orden público o a las buenas costumbres.
2. Las variedades vegetales o las razas animales, los procedimientos esencialmente biológicos para la obtención de vegetales o animales.
3. Los productos farmacéuticos, los medicamentos, las sustancias terapéuticamente activas, las bebidas y los alimentos para el uso humano, animal o vegetal.
4. Las invenciones extranjeras cuya patente se solicite un año después de la fecha de presentación de la solicitud de patente en el país en que se solicitó. Vencido ese lapso no se podrá hacer valer ningún derecho derivado de dicha solicitud.
5. Las invenciones que afecten el desarrollo del respectivo país Miembro o los procesos, productos o grupos de productos cuya patentabilidad excluyan los Gobiernos.

Como se podrá apreciar la Decisión No. 85, en este punto, a diferencia del dispositivo que está en vigencia, aborda aspectos en el proceso de otorgamiento de patentes que son de mayor relevancia dentro del proceso de transferencia de tecnología en la subregión y en el Perú. Entre ellos, cabe destacar el no permitir el otorgar patentes a los productos farmacéuticos, lo que evitaría una de las prácticas más usuales de las empresas multinacionales de extraer excedentes, mediante un pseudo proceso de transferencia de tecnología. En el Perú, en el período 1971-1974, la Industria Farmacéutica fue la que participó con el mayor porcentaje (26.9%) del total de regalías pagadas, siendo la concesión de patentes uno de los aspectos que más contribuyeron a lograr ese elevado porcentaje. Así te-

nemos, que de 193 contratos de tecnología de la actividad farmoquímica en el período 1971-1974, 148 contenían como uno de sus elementos principales la concesión de patentes, siendo solo superada por el otorgamiento de marcas con 155.

2. MARCO INSTITUCIONAL

A partir de principios de la década de los 60, en el Perú se inicia un determinado interés por la tecnología, como resultado del papel creciente que venía desarrollando el capital productivo industrial en el crecimiento de la economía. A lo anterior, se agrega el proceso de modernización del instrumental de guerra de las fuerzas armadas. 1/ Estos dos procesos generan la aparición de instituciones para abordar de manera sistemática el desarrollo y la transferencia de la tecnología. Así tenemos, que en 1968 a imitación de lo que sucede en otros países latinoamericanos, en el Perú se crea el Consejo Nacional de Investigación, así como, las Oficinas de Investigación y Desarrollo en los Ministerios de las Fuerzas Armadas (Marina, Aviación y Ejército).

El consejo tenía por finalidad el "fomentar, coordinar y orientar la investigación científica y tecnológica en el Perú". Esta institución no pudo implementar acciones efectivas para fomentar el desarrollo y transferencia de tecnología, debido a que no mantuvo ningún vínculo estrecho con el proceso de producción y por tratar a la tecnología como si fuera una variable homogénea, lo que no le permitió conocer las especi-

1/ Flit, Isaías La Investigación Tecnológica y el Desarrollo Industrial, Lima Perú, ITINTEC, Junio 1977.

ficidades tecnológicas de cada sector.

A fines de la década de los 60 y principios de la década de los 70 debido a las nuevas concepciones que surgen en el Perú y en el Grupo Andino sobre el desarrollo y transferencia de tecnología y por el escaso impacto del Consejo Nacional de Investigaciones aparecen nuevas instituciones.

En lo que se refiere al sector industrial, se crea el Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas (ITINTEC), la Corporación Financiera Nacional (COFIDE) (que si bien tiene un ámbito de acción multisectorial, incide de manera significativa en el sector industrial), Industrias del Perú (INDUPERU) y el Instituto de Investigaciones Agroindustriales (IIA) 1/ .

El ITINTEC fue creado para fomentar, coordinar, orientar y ejecutar la investigación tecnológica industrial, promover y desarrollar las actividades de normalización técnica en el país y aprobar las Normas Técnicas Nacionales, normar, regular, garantizar y proteger los elementos constitutivos de la propiedad industrial en el país y desarrollar actividades de extensión e información industrial.

A través de esta institución se pretende fundamentalmente subsanar

1/ En los otros sectores también se crean instituciones para promover el desarrollo y transferencia de tecnología. Entre estos cabe mencionar: INCITEMI (Instituto científico y Tecnológico Minero), IPEN (Instituto Peruano de Energía Nuclear), INIE (Instituto de Investigaciones Energéticas y servicios de Ingeniería Eléctrica) INICTEL (Instituto Nacional de Capacitación de telecomunicaciones) ONERN (Oficina Nacional de Evaluación de Recursos Naturales) Minero-Perú, Petro-Perú, Pesca-Perú y Electro-Perú.

las deficiencias principales del marco institucional anterior, que era su total divorcio del proceso de producción, y la poca capacidad de negociación del país en la importación de tecnología. Para subsanar lo primero, se les establece a las empresas industriales la obligación de separar el 2% de su renta neta para fines de investigación tecnológica. Esto permitió en el período 1971-1976 el desarrollo de 273 proyectos de investigación, ya sea a través de las propias empresas o de las Universidades Nacionales 1/. El mayor número de proyectos se desarrollaron en las ramas de alimentos, bebidas y tabaco, y luego en la metal mecánica y productos químicos (no incluida la farmoquímica). La Farmoquímica que es la actividad que remesa al exterior el monto de divisas más elevado por concepto de regalías, fue la que menos proyectos de investigación realizó. En el período 1971-1976 sólo llevo a cabo un sólo proyecto.

Las investigaciones se realizaron básicamente para mejorar los procesos productivos y los productos, y en segundo término para reemplazar determinados insumos importados que utilizaban en sus procesos productivos.

En lo que se refiere a mejorar la capacidad de negociación del país en el proceso de importación de tecnología, ITINTEC logró reducir las tasas de regalías pactadas en los contratos de tecnología a un 5% sobre ventas netas 2/ en cuanto, antes este porcentaje llegaba en algunos casos al 20%.

1/ La Universidad Peruana ha desarrollado proyectos de investigación promovidos por ITINTEC por aproximadamente 1 millón de dólares.

2/ La forma más usual de pagos que se utiliza en el Perú en la celebración de los contratos es un porcentaje fijo sobre ventas netas. El 71% de los contratos en el período 1971-1974 adoptaron esta modalidad.

Asimismo, eliminó las cláusulas restrictivas de los contratos de concordancia con lo dispuesto por la Decisión N°24. En la actualidad esta función la viene desarrollando la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), Organismo del Sector Economía y Finanzas.

COFIDE es una institución que fue creada en 1971 para incrementar el nivel tecnológico del Estado mediante su participación directa en la actividad empresarial nacional.

Para este fin COFIDE viene: promoviendo y cuando empresas que contribuyan al desarrollo nacional, coordinando la acción financiera empresarial del Estado, administrando directa o indirectamente las acciones y las participaciones del Estado en empresas y expandiendo el mercado de valores.

La Corporación Financiera Nacional realizó el 21.5% de sus operaciones 1/ en el sector industrial y el 34.5% de sus desembolsos en el periodo 1971 - 1976.

Entre las actividades más relevantes que viene realizando en el sector industrial merecen especial mención, en primera instancia, los proyectos industriales que están siendo desarrollados directamente -

1/ Las operaciones realizadas por COFIDE en el periodo 1971-1976 ascendieron a los 1,840 millones de dólares.

por COFIDE. Entre estos cabe destacar el complejo industrial del vidrio y el complejo metal mecánico del sur. El complejo del vidrio esta compuesto por las plantas siguientes:

1. Vidrio Alcalino
2. Ampolletas y Frascos Viales
3. Vidrio Neutro
4. Vidrio Flotado

La planta de vidrio alcalino viene siendo implementada con la participación de la empresa húngara Tungsram Comimex y demandará una inversión de 15 millones de dólares. La de Ampolletas y Frascos Viales que es la de menor envergadura del complejo, en cuanto demanda una inversión de sólo 1.6 millones de dólares, viene siendo desarrollada fundamentalmente por COFIDE sin recurrir a la participación del capital extranjero. La planta de Vidrio Neutro se esta implementando con la colaboración de la firma italiana Grasso. La inversión que requerirá asciende a 3.5 millones de dólares. La fábrica de Vidrio Flotado se esta llevando a cabo con la firma francesa Saint Gobain.

El complejo metalmecánico esta compuesto de las plantas siguientes:

1. Electromecánica Pesada
2. Fundición Liviana
3. Equipos de Perforación
4. Bolas de Acero
5. Herramientas Manuales

Todas las plantas que conforman el complejo estan siendo implemen-
tadas con la participación activa de empresas extranjeras, básicamente
multinacionales. Asi tenemos, que la planta de Electromecánica Pesada,
viene siendo llevada a cabo con Brown Boveri y Delcrosa, la de Fundi-
ción Liviana con P. Trading y Fima, la de Equipos de Perforación con
Atlas Copco, la de Bolas de Acero con Acieries Thomé - Cromback y Ace-
ros Arequipa, y la de Herramientas Manuales con Creusot Loire. La plan-
ta que demanda mayor inversión es la de Herramientas Manuales con 5.9
millones de dólares y le siguen: Bolas de Acero (4.6 millones), Elec-
tromecánica (4.0 millones), Fundición Liviana (3.3 millones) y e-
quipos de Perforación (0.9 millones).

COFIDE además de los proyectos que viene desarrollando directa-
mente, viene participando en la adquisición, financiamiento y super-
visión de un conjunto de Plantas y proyectos de propiedad Estatal, pro-
piedad privada bajo sus diferentes modalidades, y de propiedad social.

Entre lo más relevante en este campo de actuación de COFIDE, está
la adquisición de la industria básica que revertió al Estado. Las em-
presas de industria básica más importantes adquiridas por COFIDE son
las siguientes:

1. Cemento Norte Pacasmayo S.A.
2. Cemento Andino S.A.
3. Cementos Lima S.A.
4. Cementos Sur S.A.
5. Química del Pacífico S.A.

6. Fertilizantes Sintéticos
7. Papelera Pucallpa S.A.
8. Compañía Papelera Trujillo S.A.
9. Sociedad Paramonga Ltda. S.A.

Este proceso de reversión de la industria básica al Estado asciende de aproximadamente a 68.7 millones de dólares.

COFIDE en las empresas señaladas posee el 100% del capital pagado de la empresa, a excepción de Cemento Norte Pacasmayo S.A. en que tiene sólo el 39.2%.

COFIDE viene participando asimismo, como representante del Estado en la propiedad de los proyectos desarrollados por InduPerú y de otras empresas consideradas de interés nacional. Entre éstas cabe destacar:

1. Motores Diesel Andinos S.A.
2. Tractores Andinos S.A.
3. Máquinas y Herramientas Andinas S.A.
4. Industria Peruana del Alambre S.A.
5. Manufacturas Metálicas Josfel S.A.
6. Asociación Sueco Peruano Industrial S.A.
7. Fundición Andina del Perú S.A.
8. Bayer Industrial S.A.
9. Empresa para el Desarrollo de la Palma Aceitera S.A.

Las empresas que demandaron un mayor desembolso de COFIDE fueron:

Bayer Industrial S.A., Motores Diesel Andinos S.A. y Tractores Andinos S.A. En estas tres empresas COFIDE es socio de empresas multinacionales y su participación en el capital pagado es del 14.3%, 26.0% y 24.6% respectivamente.

COFIDE, ha venido asimismo administrando el fondo de propiedad social para implementar un conjunto de proyectos bajo esta nueva forma de propiedad. Con este fin COFIDE ha aportado recursos para los estudios, construcción, montaje y funcionamiento de un conjunto de proyectos, entre los que cabe destacar los siguientes:

1. Fábrica de ladrillos Arequipa
2. Refractarios
3. Máquinas de escribir y cajas registradoras
4. Pequeña industria del vidrio soplado
5. Mimeógrafos
6. Planta de Embutidos
7. Electromecánica Andina
8. Envases de vidrio

Los proyectos de propiedad social que viene implementando COFIDE son en general de menor envergadura, que los Estatales, mixtos y privados en que la Corporación participa.

Industrias del Perú (INDUPERU) fue otra institución creada en 1972 por el Estado para promover el desarrollo y la transferencia de tecnología mediante : el desarrollo y/o contratación de proyectos de industrias básicas y estratégicas, la creación, puesta en marcha y/o gestión directa de Empresas Industriales y la prestación de asesoría gerencial.

Esta empresa en el año 1973 tuvo 25 proyectos en estudio, 5 asesorías a empresas y estaba encargada de la gestión de 2 empresas.

Los Proyectos que tenía bajo estudio eran los siguientes:

1. Motores Diesel
2. Tractores Agrícolas
3. Máquinas de Movimiento de Tierra
4. Máquinas Herramientas por Arranque de Viruta
5. Compresoras de Aire
6. Barrenos
7. Máquinas Herramientas por Deformación
8. Máquinas Herramientas para Carpintería
9. Maquinaria Agrícola
10. Siderúrgica de Nazca
11. Extruidos y Laminados de Cobre
12. Fundición de Metales no Ferrosos
13. Carbonato de Sodio
14. Empresa de la Sal (ampliación)

15. Pulpa Blanqueada
16. Papel Periódico
17. Aceite de Origen Ictiológico
18. Petroquímicos
19. Cemento Selva
20. Fundición
21. Forja
22. Calderería y Mecánica Estructural
23. Maquinaria y Equipo Pesado
24. Proyectos Químicos
25. Proyecto Farmoquímico

En lo que se refiere a las asesorías, éstas las realizó en las siguientes empresas :

1. SENAFER (Empresa de Fertilizantes)
2. Cachimayo (Planta Productora de Fertilizantes)
3. Yura (Planta de Cemento)

Tuvo a su cargo la gestión de las empresas siguientes :

1. Yura
2. Cachimayo

En 1977 la empresa tenía 8 proyectos en estudio, 4 en implementación y había logrado poner en marcha 3 proyectos. Venía asimismo llevando a cabo 4 asesorías y tenía sólo una empresa bajo su gestión.

Los proyectos bajo estudio son los siguientes:

1. Fundición Gris Nodular
2. Forja Automotriz
3. Extruidos y Laminados de Cobre
4. Complejo Petroquímico integrado
5. Proyecto Planta de Polvos Metalúrgicos de Cobre
6. Proyecto Amazona
7. Proyecto Planta Tripolifosfato de Sodio
8. Proyecto Planta Colada continua de Alambre de Cobre

Los proyectos que se encontraban en la etapa de implementación eran los siguientes:

1. Proyecto Papel Periódico
2. Proyecto Pulpa Blanqueada
3. Proyecto Carbonato de Sodio
4. Proyecto Farmoquímico

Los proyectos que puso en marcha son:

1. Tractores
2. Motores

3. Máquinas Herramientas por Arranque de Viruta 1/

Venfa asimismo, prestando asesoría a las Empresas siguientes:

1. Cemento Yura
2. Industrial Cachimayo
3. Empresa de la Sal
4. Fertilizantes Sintéticos S.A. (FERTISA)

Bajo su gestión sólo se encontraba la Empresa de la Sal.

De un análisis de las actividades que ha realizado la empresa en el período 1973-1977, se puede apreciar una disminución progresiva de los proyectos en estudio. Lo anterior se debe básicamente a la falta de un flujo continuo de nuevos proyectos, así como por el haber tenido que descartar proyectos no factibles.

En lo que se refiere a los proyectos que se encuentran en la etapa de implementación, merece destacar que en ningún caso se ha comenzado a construir la planta. El proyecto que está más avanzado es el de Papel Periódico en que se tienen la ingeniería básica y de detalle terminada. Los proyectos de Carbonato de Sodio y el Farmoquímico están recién en la etapa de evaluación de propuestas para que una empresa extranjera y/o nacional se encargue de desarrollar la implementación. El proyecto de pulpa blanqueada se encuentra detenido por falta de recursos presupuestales 2/.

1/ Todavía no está en un proceso de producción normal

2/ INDUPERU, Estado de Avance de las Actividades a cargo de INDUPERU, Lima Perú, 1977

La implementación de estos proyectos estará fundamentalmente a cargo de empresas extranjeras y en menor grado de empresas privadas nacionales. Se postula que la participación del Estado en el capital social y gestión en estas empresas sea mínima o inexistente. 1/

Las plantas que están en funcionamiento normal, presentan la característica de estar íntimamente ligadas al desarrollo automotriz y de ser empresas mixtas, en las que el Estado se ha asociado con filiales de multinacionales para su gestión y propiedad. La planta de motores diesel ha sido desarrollada por el Estado conjuntamente con Volvo-Perkins y la planta de tractores con Massey Ferguson. Esta última planta se proveerá de los motores producidos por la otra empresa.

La planta de máquinas herramientas viene desarrollándose con los Rumanos y se espera que en el transcurso de 1978 entre en un proceso normal de producción. Cabe destacar sin embargo, que por la naturaleza de este proyecto la participación de la ingeniería nacional es mayor que en la de motores y tractores.

En lo que respecta al Instituto de Investigaciones Agroindustriales (IIA), este tiene por finalidad la investigación aplicada a nivel laboratorio y de planta piloto, con miras a la mejor utilización, conservación y transformación de los recursos agropecuarios del país, orientando preferentemente sus actividades a la investigación en aspectos de tecnología alimentaria.

1/ INDUPERU, op. cit.

Para cumplir con lo anterior esta institución viene realizando estudios de investigación en sucedáneas del trigo y en el campo de alimentos enriquecidos. También viene efectuando estudios de pre-inversión e inversión. Entre los primeros están los proyectos para la instalación de una planta de procesamiento de harina de yuca, de quinua y la de una planta piloto de producción de alimentos enriquecidos. En lo que se refiere a la fase de inversión, se tiene programado efectuar las obras civiles y la instalación de la maquinaria de la planta piloto de alimentos enriquecidos.

El IIA plantea que la instalación de la planta de harina de yuca se realice mediante la asistencia técnica de los proveedores de equipo bajo la supervisión de los técnicos del Instituto, mientras que el proyecto de quinua estará totalmente bajo la responsabilidad de técnicos nacionales, y en lo que se refiere al de alimentos enriquecidos todavía no existe un planteamiento definitivo en este aspecto.

3. LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

La tecnología extranjera ha venido incorporándose al proceso productivo del Perú, mediante diferentes modalidades, siendo las principales: la maquinaria e insumos importados, servicios foráneos de consultoría para estudios de viabilidad técnico-economía, laboratorios, información técnica (fórmulas, disc., etc.) y los contratos de transferencia de tecnología que involucran los aspectos de uso de patentes y marcas, suministro de conocimientos técnicos, asistencia técnica e imple

mentación (ingeniería y construcción) y puesta en marcha de plantas.

El análisis que se realizará sólo abordará el aspecto de los contratos de transferencia de tecnología, debido a que, por un lado, nos permite tener una visión bastante aproximada de la lógica en que viene realizándose el proceso de transferencia de tecnología dentro del marco del proceso de industrialización, y por otro, en que la maquinaria, insumos, información técnica, etc. se encuentran ya prácticamente definidas una vez seleccionado dentro del marco de un contrato el proceso productivo. Es decir, que lo dominante es la determinación del proceso de producción y lo subordinado la maquinaria, insumos, información, etc. necesaria para ponerlo en operación.

Para administrar los contratos de transferencia de tecnología en el Perú se promulgó el Decreto Ley No. 18900 que dió fuerza de ley a la Decisión No. 24, y posteriormente se aprobó el Decreto Ley No. 18999 que determinó las atribuciones de los organismos nacionales competentes para la aplicación de la Decisión No. 24. Dentro de este marco, es que en 1971 se le encarga a la Oficina de Propiedad Industrial del Ministerio de Industria y Turismo, la tarea de examinar y autorizar los contratos de transferencia de tecnología. Esta labor la llevó a cabo hasta 1975, en que pasó a ser desarrollada por el ITINTEC. Este organismo concluyó sus labores en este campo en Enero de 1977, en cuanto se le encomendó esta función a la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), Organismo del Sector Economía y Finanzas, que fue creado en 1976.

La Oficina de Propiedad Industrial durante su gestión examinó y apro-

bó 341 contratos, a los que dió vigencia en la mayoría de los casos hasta fines de 1975. Sin embargo, muchos otros contratos que habían sido suscritos antes de julio de 1971 y que fueron presentados a la oficina hasta el 31 de diciembre tuvieron que ser aprobados sin examen previo, en cuanto no recibieron un pronunciamiento oportuno. Lo anterior llevó a la aprobación de muchos contratos que no cumplían con las cláusulas que para este aspecto señala la Decisión No. 24.

El ITINTEC durante su gestión emitió pronunciamientos definitivos sobre 318 contratos.

A continuación analizaremos, en primer término, los contratos que devengaron pago de regalías en el período 1971-1974 y luego los contratos con pronunciamiento definitivo en el período 1975-1976.

3.1 ANALISIS DE LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN EL PERIODO 1971-1974.

En el período 1971-1974, 404 contratos generaron pago de regalías. De este universo de contratos el 71% contemplaba el uso de marcas, el 70.5% información técnica, 69.6% patentes, 59.9% control de calidad, 37.9% visita de técnicos, 37.4% asistencia técnica, 32.7% capacitación de técnicos y 6.4% modelos industriales. 1/

Los contratos que contemplaban el uso de marcas, incluían preferentemente la utilización de servicios de control de calidad y el suministro

1/ Fuente ITINTEC

de información técnica, mientras que los contratos que inclufan el uso de patentes ponían énfasis en la asistencia técnica y capacitación de técnicos nacionales.

Es decir, que los contratos con énfasis en el uso de la marca orientaban la asistencia del proveedor de la tecnología básicamente a obtener un producto que sea aceptado por el mercado con el fin de no desprestigiar la marca que estaban otorgando, mientras que los que incidían principalmente en el empleo de patentes brindaban atención preferente a lograr el buen funcionamiento del proceso productivo.

Del total de contratos que generaron pago de regalías, el 51.9% estuvieron concentrados en la rama química y de productos farmacéuticos ^{1/} el 9.4% en la construcción de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos y el 4.7% en la de material de transporte. El resto de ramas alcanzaron porcentajes menores.

Los contratos en la rama química y de productos farmacéuticos contemplaban fundamentalmente los aspectos relacionados con la propiedad industrial como son las marcas y las patentes. Así tenemos, que de los 210 contratos con que contaba esta rama 176 inclufan el uso de marcas y 163 el de patentes. El énfasis en el aspecto de la marca conllevó a que 157 contratos contemplaran el aspecto de información técnica, y 134 incluyeran la asistencia en el campo del control de calidad del proveedor de la tecnología. Luego en orden de importancia viene la asistencia técnica, visita

^{1/} La actividad destinada a producir productos farmacéuticos concentraban aproximadamente el 47% de los contratos.

de técnicos, capacitación de técnicos y modelos de industrialización.

Los contratos en la rama de construcción de maquinaria y aparatos eléctricos incidieron principalmente en lo relacionado a la capacitación de los técnicos nacionales, en las visitas de técnicos foráneos y en el uso de patentes. De los 38 contratos que se suscribieron, 32 contemplaban la capacitación, 29 la visita de técnicos, 27 información técnica, 25 el uso de patentes, 19 el uso de marcas, 18 asistencia técnica y 7 modelos industriales.

La rama de construcción de material de transporte puso énfasis en sus contratos, básicamente en los aspectos relativos al uso de patentes, información técnica y capacitación de técnicos nacionales.

Como se puede apreciar la estructura que tuvieron los contratos de la rama química y de productos farmacéuticos, y sobre todo la actividad productora de éstos últimos, fue diferente de la de construcción de maquinaria y aparatos eléctricos, y de la de construcción de material de transporte en cuanto, la primera (básicamente la actividad productora de productos farmacéuticos) privilegió el producto-mercancía y las segundas el proceso de producción.

En lo que se refiere a la vigencia de los contratos, el 38.8% tenían vigencia indefinida, el 13.1% entre 10 y menos de 30 años, el 26.7% entre 5 y menos de 10 años, el 18.5% entre 2 y menos de 5 años y el 2.7% menos de 2 años. ^{1/} Los contratos que tuvieron mayor tiempo de duración

^{1/} Fuente ITINTEC

fueron los que ponían especial énfasis en los aspectos relacionados con la propiedad industrial como son el uso de marcas y patentes. Los contratos que privilegiaban estos aspectos tenían generalmente una duración mayor a los 10 años, predominando la vigencia indefinida, mediante la modalidad de renovación automática pese a que la ley peruana no autoriza una duración de los contratos mayor a los 10 años. La rama que presentaba los plazos más largos de vigencia de sus contratos era la química y de productos farmacéuticos, resaltando en este aspecto la de la actividad productora de éstos últimos.

La forma de pago más usual que se utilizó en los contratos fue la de un porcentaje fijo sobre ventas netas. El 71% de los contratos adoptaron esta modalidad. Las otras modalidades que se adoptaron en orden de importancia fueron: tasa fija por unidad producida, tasa variable sobre ventas netas, tasa fija sobre ventas brutas, tasa fija por unidad vendida, tasa variable por unidad producida y tasa variable por unidad vendida. Una forma de pago que no se utilizó, pero que hubiera favorecido al país, es la de tomar como base el valor agregado neto, en cuanto en la mayoría de los casos los proveedores de la tecnología también son los que suministran los insumos foráneos y la maquinaria. Esto adquiere especial relevancia en la actualidad en cuanto se ha podido observar en el Perú, que a medida que a los proveedores de tecnología se les reduce la tasa de regalías por el incremento del poder de negociación del país, estos tienden a sobrefacturar los insumos y maquinaria que proveen.

Las tasas de regalías pactadas, en los contratos tuvieron una gran fluctuación, dependiendo por un lado, en el tipo de empresa (filial de

multinacional, mixta, nacional) 1/, y por otro, en la capacidad de negociación. Lo anterior, se sustenta en que contratos muy similares presentaban tasas muy disímiles. Así tenemos, que en la rama de maquinaria exceptuando la eléctrica la tasa de regalías fluctuó entre el 50 y el 1.5%, en la rama química y de productos farmacéuticos del 20 al 0.5%, la de bebidas del 15 al 2% y la de alimentos del 10 al 0.5%. Sin embargo, cabe manifestar que la mayoría de los contratos pactaron regalías alrededor del 5%. En esta situación se encontraban el 22.8% de los contratos. En segundo lugar figuraban los contratos que fijaron el 10% como regalías. (15.1% de los contratos).

El pago por la tecnología en el período 1971-1974 se hizo de manera global, es decir, en los contratos no se detalló este pago en función a las diferentes modalidades de transferencia de tecnología, que cada uno de ellos contiene. (Asistencia técnica, patentes, marcas, etc.)

Las ramas de actividad que mayores tasas de regalías promedio fijaron, fueron: construcción de maquinarias, bebidas, vidrio y química (fundamentalmente la actividad de productos farmacéuticos).

El pago que realizó el Perú en el período 1971-1974 por concepto de regalías brutas ascendió a 48 millones de dólares y por regalías netas 24 millones de dólares. Las ramas que pagaron mayores regalías fueron: La química 2/, la de fabricación de productos eléctricos y la metalme-cánica.

1/ Entre la matriz y una filial de una empresa multinacional no existe controversia en la fijación de la tasa de regalía, sino más bien cooperación.

2/ Incluye la actividad farmoquímica

El costo total para el país fue superior al monto total de regalías pagadas, en cuanto los contratos de tecnología incluyeron en el período 1971-1974 un conjunto de cláusulas restrictivas que produjeron costos implícitos dentro del proceso de importación de tecnología. Así tenemos que en los 404 contratos había un total de 1677 cláusulas restrictivas. El 22.5% del total de estas cláusulas estaban destinadas a establecer restricciones en la gestión de la empresa receptora, el 19% condicionaba la adquisición de los insumos y la maquinaria, el 13% limitaciones sobre el volumen y la estructura de la producción, y el 12.1% restricciones a la exportación. Otras limitaciones que se encontraron pero en menor proporción, fueron las relativas a la imposición para la utilización de determinadas marcas, patentes y otros derechos de propiedad. 1/

Entre las restricciones de mayor relevancia que condicionaron la gestión de las empresas receptoras de la tecnología se encuentran: la prohibición del empleo de tecnologías competidoras, el derecho del proveedor de la tecnología de fijar precios de venta y reventa de los productos que se elaboren en base a la tecnología o marca proporcionada, opción de compra total o parcial de la empresa y el derecho de participar en el capital social de la empresa receptora de la tecnología. En cuanto a las limitaciones en lo relativo a la compra de materia prima, insumos y maquinaria, las de mayor significación fueron: el derecho de determinar las fuentes de abastecimiento de la materia prima, el parti-

1/ Fuente ITINTEC

cipar en la fijación de los precios de la materia prima e insumos y la obligación de que las patentes objeto del contrato sean explotadas en maquinaria y equipo determinado por el concedente. En lo que se refiere a las restricciones al volumen y estructura de la producción, esta la de limitar el volumen de producción y fijar su composición. En cuanto a las limitaciones a la exportación, la cláusula restrictiva más frecuente fue la de limitar la producción y venta de la empresa demandante de la tecnología al territorio nacional. 1/

El mayor número de cláusulas restrictivas se encontraban en los contratos donde la tecnología que se transfería era relativamente simple y estaba referida fundamentalmente al otorgamiento de marcas o fórmulas básicas. La actividad que presentó el mayor número de cláusulas restrictivas fue la industria de productos farmacéuticos (23.6% del total de cláusulas) y luego en orden decreciente se encontraban: prendas de vestir, bebidas, fabricación de sustancias químicas y maquinaria y aparatos eléctricos.

La importación de la tecnología al igual que la inversión extranjera provino fundamentalmente de Estados Unidos. Esto se refleja en que el 44.8% de los contratos se realizaron con Empresas de ese país. Luego vino Alemania Federal con el 10.1%, Francia con el 9.4%, Suiza con el 8.7% e Inglaterra con el 4.7%. Entre los países latinoamericanos destacó Argentina con el 3.7%, Panamá con el 1.5% 2/ y Brasil con el 1.2%.

1/ Flores, Gustavo Situación Nacional e Internacional del Problema de la Transferencia de Tecnología. Lima, Perú, 1977

2/ Panamá actúa como intermediario de empresas de Estados Unidos fundamentalmente.

Del universo total de contratos, 180 se realizaron con empresas nacionales receptoras, y 211 con empresas extranjeras y mixtas. Cabe manifestar que la mayoría de las empresas mixtas tienen su gestión básicamente en manos foráneas y de que muchas empresas extranjeras se convirtieron en mixtas para librarse de las cláusulas de la Decisión No. 24 que normaban su actuación. Además, en los contratos con empresas extranjeras como receptoras de tecnología, en la mayoría de los casos fue entre matriz y filial de una empresa multinacional, básicamente de Estados Unidos. La mayoría de los contratos suscritos con empresas extranjeras o mixtas se concentraron en la rama química y de productos farmacéuticos, construcción de maquinaria y aparatos eléctricos, construcción de material de transporte, construcción de maquinaria exceptuando la eléctrica y la de productos alimenticios. 1/ Es decir, que en el período 1971-1974 hubo una correlación muy estrecha entre las ramas más dinámicas del sector, la inversión extranjera y los contratos de tecnología con empresas extranjeras o mixtas receptoras de tecnología, destacando entre estas empresas las filiales de empresas multinacionales provenientes de Estados Unidos.

Del monto total de regalías pagadas en el período 1971-1974 las empresas extranjeras y mixtas receptoras de la tecnología pagaron el 71.41% del total (54.41% las extranjeras y 17% las mixtas), mientras que las nacionales el 28.59%. Las que realizaron los pagos más elevados fueron las filiales de empresas multinacionales. En cuanto a las cláusulas restric-

1/ Fuente: ITINTEC

tivas, fueron los contratos realizados con empresas de Estados Unidos las que presentaban el mayor número de cláusulas restrictivas en relación al número de contratos. A continuación se presenta un cuadro que muestra lo antes planteado.

Cuadro No. 1
Número de Contratos y Cláusulas Restrictivas según Zona de Procedencia de la Tecnología.

ZONA	CONTRATOS		CLAUSULAS RESTRICTIVAS	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Estados Unidos	181	44.8	870	51.9
Europa	166	41.0	630	37.5
Otros Paises Americanos	34	8.4	125	7.4
Otros paises	13	5.8	52	3.2
TOTAL	404	100.0	1677	100.0

FUENTE: ITINTEC

De lo anterior, se puede concluir que la denominada transferencia de tecnología en el período 1971-1974 en las ramas más dinámicas del sector industrial, que son las que en último término imponen la lógica del desarrollo al sector, se realizó fundamentalmente entre empresas extranjeras proveedoras de tecnología y las empresas extranjeras y/o mixtas receptoras de ésta. En este tipo de relación primaron las que se realizaron entre matriz y filial de empresas multinacionales. Es decir, que en el caso concreto del Perú, no existió en el período bajo estudio, por un lado, conflicto de intereses en el flujo de transferencia de tecnología de ma-

yor impacto 1/, y por otro, que en el Perú no hubo una demanda real significativa por tecnología, sino más bien una oferta que provino básicamente de las multinacionales que tienen interés de expandir sus operaciones tomando como un punto focal al Perú, lo que motivó un pago excesivo por la tecnología que se importó y una tendencia progresiva a que esta promueva un desarrollo del sector industrial desvinculado de las necesidades básicas nacionales. Las investigaciones promovidas por ITINTEC en base al 2% de la renta neta de las empresas por su naturaleza y magnitud, así como las acciones en este campo realizadas por COFIDE e INDUPERU no pudieron revestir esta tendencia en el período 1971-1974.

3.2 ANALISIS DE LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN EL PERIODO 1975-1976

En el período 1975-1976, la administración de los contratos tal como ya se indicó, estuvo a cargo de ITINTEC. En ese período se dictaron 318 pronunciamientos definitivos sobre contratos de tecnología. El análisis que se realizará se referirá a estos contratos con pronunciamiento definitivo 2/, debido a la falta de información detallada sobre los contratos que generaban pago de regalías lo que hubiera posibilitado una mejor comparación con lo sucedido en el período 1971-1974. Sin embargo, esta muestra permite en términos generales conocer la lógica del

1/ Gonod, Pierre Conflict-cooperation Dans Le Transfert Technologique Mondes en Developpement, mars 1977.

2/ Los contratos con pronunciamiento definitivo y los aprobados mantienen una estructura muy similar.

proceso de transferencia de tecnología en el período 1975-1976.

De los 318 contratos, el 73.8% incluía información técnica, el 72.3% el uso de marcas, el 35.5% asistencia técnica, el 22.3% la utilización de patentes, el 20.1% la capacitación de personal nacional y el 9.7% servicios técnicos mediante la visita de técnicos de la empresa proveedora de la tecnología. Lo anterior, indica que en este universo de contratos el uso de marcas y de información técnica constituyeron los aspectos en los que más se incidió en los contratos. Estas formas de transferencia de tecnología también fueron las de mayor frecuencia en los contratos analizados para el período 1971-1974. Sin embargo, la diferencia entre los dos períodos está en el uso limitado de patentes en el período 1975-1976. Su empleo descendió del 69.9% al 22.3%.

Esta tendencia al uso limitado de patentes y al empleo elevado de marcas e información técnica en los contratos con pronunciamiento definitivo, también se aprecia en los 90 contratos que tuvieron un pronunciamiento aprobatorio. Así tenemos, que el 95.5% contempló el uso de marcas y de información técnica, el 65.5% asistencia técnica y sólo el 22.2% el empleo de patentes. Es decir, que la tendencia se agudiza aún más.

En los contratos que se contempló el uso de marcas, se incluyó por lo general el suministro de información técnica, mientras que los que contemplaban el uso de patentes se ponía énfasis en la asistencia técni-

ca. Estos tipos de estructura de los contratos también fueron observados en el período 1971-1974. La diferencia estriba en que el primer tipo de estructura de contratos ha incrementado su proporción en relación al segundo en el período 1975-1976.

Las ramas donde se concentraron en mayor número los contratos con pronunciamiento definitivo fueron: la química y de productos farmacéuticos (44.3%) 1/ y luego la de construcción de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos con el 9.1%. Esta misma tendencia se observó en los contratos aprobados. Como se podrá apreciar estas ramas fueron también las que en el período 1971-1974 tuvieron el mayor número de contratos de transferencia de tecnología.

A continuación se presenta un cuadro que da una visión de conjunto de la naturaleza de los contratos de pronunciamiento definitivo en el período 1975-1976.

1/ La actividad productora de productos farmacéuticos concentró el 38.6%.

CUADRO No. 2

Naturaleza de los contratos con Pronunciamiento definitivo de ITINTEC en el período 1975-1976

RAMA CIUU	No. de Contratos	Marcas	Patentes	Asistencia Técnica	Información Técnica	Servicios Técnicos	Entrenamiento de personal
311. Fab. de Prod. Alimenticios	7	3	1	4	6	-	5
312. Elab. de Prod. Alim. diversos	7	4	1	2	6	2	3
313. Industrias de Bebidas	16	14	-	4	11	-	1
314. Industria del Tabaco	1	1	1	1	1	-	1
321. Fabricación de Textiles	19	16	5	8	11	2	4
322. Fab. de prendas de vestir	4	4	2	-	3	-	-
341. Fabricación de Papel	8	2	6	6	6	-	1
342. Imprentas	1	1	-	-	-	-	-
351. Fab. de sustancias químicas industriales	18	9	4	8	16	-	1
352. Fab. de otros prod. químicos 1/	123	105	20	23	97	4	8
354. Fab. de productos diversos derivados de petróleo y carbón	3	2	1	-	1	-	-
355. Fab. de prod. de caucho	5	3	2	3	2	1	2
362. Fab. de vidrio	2	-	1	-	2	2	1
369. Fab. de otros productos minerales no metálicos	8	4	2	4	4	2	3
371.	3	-	-	3	2	-	2
372.	1	1	1	-	1	-	-
381. Fab. de prod. metálicos	17	6	8	7	15	7	5
382. Const. de maq. exceptuando la eléctrica	14	11	6	7	11	1	6
383. Const. de maq. aparat. elect.	29	23	13	15	21	4	11
384. Const. de mat. de transporte	15	11	5	10	13	5	7
390. Juguetes, útiles escolares	3	3	-	-	1	-	-
410.	2	1	-	1	1	-	-
500. Construcción	1	-	-	1	-	-	-
631. Rest. y Hoteles	4	1	-	3	2	1	2
810. Est. financieros	2	1	-	1	-	-	-
832. Servicios prestados a las Emp. excepto alquiler	5	4	2	2	2	-	2
TOTAL	318	230	71	113	235	31	64

1/ Incluye la actividad productora de productos farmacéuticos
FUENTE: ITINTEC

ITINTEC en el periodo que tuvo a su cargo la administración de los contratos de transferencia de tecnología, redujo el pago de regalías y eliminó las cláusulas restrictivas de los contratos en concordancia con lo estipulado con la Decisión No. 24. Para reducir los costos, se exigió que los contratos desagregaran el pago total por la tecnología de acuerdo a los conceptos por los que se pactaba. Además, se fijó el 5% sobre ventas netas como la tasa máxima a aceptarse en un contrato como pago total y el 1% por el uso de marcas.

Lo anterior condujo a que de los 318 contratos con pronunciamiento definitivo, 191 fueran declarados caducos por contener pagos elevados y cláusulas restrictivas. Del resto de contratos se aprobaron 90, de los cuales ninguno pagó más del 5% sobre ventas netas y tampoco contenían cláusulas restrictivas.

Del total de contratos con pronunciamiento definitivo el 41.2% se realizaron con empresas de Estados Unidos. Este porcentaje se elevó al 61% aproximadamente en el caso de los contratos aprobados.

Del análisis realizado de los contratos de tecnología en el periodo 1975-1976 se puede concluir:

1. Que el proceso de transferencia de tecnología mantiene características estructurales muy similares al del periodo 1971-1974. Lo anterior se sustenta:
 - 1.1 En el papel hegemónico del uso de marcas en este proceso.
 - 1.2 En la concentración de los contratos principalmente en la

actividad productora de productos farmacéuticos y en segundo término en la rama de construcción de maquinaria y aparatos eléctricos.

- 1.3 En la gran concentración de la oferta de tecnología al Perú en empresas multinacionales cuya matriz se encuentra en Estados Unidos.
 - 1.4 En que el flujo dominante de tecnología se realiza entre matriz y filial de empresas multinacionales, en la que las filiales se encuentran ubicadas en las ramas más dinámicas del sector industrial.
2. Que el pago de regalías ha sido reducido al no aceptar el organismo nacional competente una tasa mayor al 5% sobre ventas netas y al haber eliminado las cláusulas restrictivas de los contratos. Sin embargo, a esta tendencia de reducir los costos de la tecnología, ha surgido otra por parte de las empresas multinacionales que consiste en sobre facturar la materia prima, insumos y maquinaria con el fin de restituir sus tasas medias de ganancia. Esta tendencia puede apreciarse con mayor claridad en la farmoquímica.

En lo que se refiere al año 1977, no se pudo contar con información sobre los contratos. De conversaciones con los funcionarios del CONITE se pudo observar que se tenía la intención de no autorizar contratos que tengan una tasa mayor del 5% sobre ventas netas y que contemplen cláusulas restrictivas. Sin

embargo, el cambio de organismo para administrar los contratos de transferencia de tecnología debe analizarse dentro del marco del proceso de liberalización en la dirección de la economía que viene dándose en el Perú. Este cambio además tiene una gran incidencia dentro del proceso global de transferencia de tecnología en el Perú, en cuanto se ha separado el aspecto de control, del lado activo del proceso de transferencia que sigue a cargo del ITINTEC, en cuanto este organismo es el responsable de ejecutar la decisión No. 84. Esta ruptura de esta unidad que se mantuvo en el período 1975-1976 al tener a su cargo ambas funciones el ITINTEC, tenderá a privilegiar aún más las funciones de control, en perjuicio del lado activo del proceso de transferencia de tecnología, lo que limitará la creación efectiva de una demanda nacional de tecnología y la diversificación de la oferta de ésta, así como la selección adecuada de las alternativas tecnológicas. Es decir, que la tecnología tenderá a ser abordada casi exclusivamente desde la perspectiva de valorización y no de su papel en el proceso de trabajo.

4. SOMETIMIENTO A LEYES EXTRANJERAS

En el período 1971 - 1974 de los 404 contratos bajo análisis un 42% contenía cláusulas en las que la empresa receptora de la tecnología debería en caso de conflicto someterse a leyes extranjeras, básicamente a las del país concedente de la tecnología, contraviniendo lo estipulado en la decisión 24 que establece claramente, que ningún contrato de transferencia de tecnología deberá contener cláusulas que sustraigan los posibles conflictos o controversias de la jurisdicción y competencia nacionales del país receptor.

La actividad que presentó en mayor proporción esta restricción fue la de productos farmacéuticos y medicamentos, ya que un 24% del total de contratos con sujeción a las leyes foráneas se concentró en esta actividad industrial. En menor proporción este sometimiento a las leyes extranjeras se encontró : en la de construcción de maquinaria y aparatos eléctricos (10.6 %), fabricación de prendas de vestir (7.0 %), fabricación de sustancias químicas (6.5 %), fabricación de productos metálicos (5.9 %) y construcción de maquinaria, exceptuando la eléctrica (5.9 %). Las otras actividades presentaban porcentajes casi mínimos.

En el período 1975 - 1976, ninguno de los contratos de transferencia de tecnología aprobados por ITINTEC contenía cláusulas en las que la empresa receptora de la tecnología debería someterse a leyes foráneas.

En el año 1977, de acuerdo a conversaciones con funcionarios de CONITE y con industriales, todos los contratos aprobados no tienen cláusulas restrictivas en este aspecto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De un análisis de las modalidades en el Perú de desarrollo industrial, transferencia de tecnología y ayuda exterior; se desprenden un conjunto de conclusiones, que es conveniente señalar. Entre las de mayor significación, están las siguientes :

1. El desarrollo industrial a partir de la década del 50 ha comenzado a desempeñar en forma progresiva un papel importante en la dinámica y lógica interna del proceso de valorización y acumulación de la formación social peruana.
2. A partir de la década del 60 la dinámica del sector industrial se sustenta en las actividades industriales productoras de bienes intermedios y de capital, pasando a un segundo plano las ramas de consumo final.
3. La forma de desarrollo industrial dominante en el Perú ha sido establecido por el capital extranjero, el cual, se encuentra ubicado en las ramas más dinámicas del sector industrial.
4. Las empresas de mayor envergadura y ritmo de crecimiento de las ramas de mayor dinámica del sector son filiales de empresas multinacionales, que tienen su matriz básicamente en

Estados Unidos. 1/

5. La modalidad de desarrollo industrial tiende a privilegiar los procesos de valorización y acumulación internacionales en perjuicio de los procesos nacionales. Lo anterior, lleva a una utilización creciente de materia prima, insumos, maquinaria y tecnología importados en perjuicio del uso de los recursos nacionales.
6. El proceso de industrialización al someterse preferentemente a la lógica de los procesos de valorización y acumulación a escala mundial, no se ha orientado a satisfacer las necesidades básicas de la gran mayoría de peruanos y ha agudizado el problema del empleo en el Perú.
7. La transferencia de tecnología se ha realizado dentro del marco de un proceso de industrialización que no se orienta principalmente a satisfacer las necesidades básicas de las mayorías nacionales, tiende a utilizar cada vez menos recursos nacionales y a agudizar el problema del empleo.
8. Una gran proporción de contratos de transferencia de tecnología han sido concertados entre matriz y filial de empresas multinacionales, lo que ha motivado que el país no disponga de un control real sobre la tecnología transferida.
9. El marco legal y las instituciones que se han establecido en el Perú a partir de la década del 70 no han podido modificar

1/ Muchas de estas filiales se han convertido formalmente en mixtas para tener acceso al crédito nacional.

de manera sustancial la dinámica y lógica del denominado proceso de transferencia de tecnología.

10. Una de las deficiencias principales observadas en el marco institucional del Estado, para mejorar el nivel tecnológico del país, es la casi total independencia de las empresas públicas de los entes normativos y de planificación, lo que no ha permitido una acción sistemática e integrada que conduzca a un control real de la tecnología que se importa.

En muchos casos las empresas públicas debido a su gran poder económico comparado con la de los ministerios e instituciones de planificación, han ido contra los lineamientos básicos de la política del Estado en el campo de la transferencia de la tecnología.

11. La ayuda exterior al Perú bajo sus diferentes formas, en su vertiente principal, siempre se ha adecuando a las necesidades económicas de los países desarrollados.
12. La falta de una acción integrada y sistemática en el campo de la transferencia de tecnología, requiere establecer un mecanismo de coordinación que posibilite aglutinar los intereses de los entes normativos, de planificación y empresariales tanto estatales como privados, con el fin de negociar de manera adecuada con los proveedores de tecnología. A nuestro entender este mecanismo debería tener como elemento principal una Comisión, que tenga atribuciones similares a las Comisiones

intergubernamentales que norman la cooperación entre los países del Este y el Oeste.

Con el fin de que esta Comisión tenga la dinámica suficiente se requiere de que disponga de una secretaria técnica, - que le realice los estudios necesarios para el proceso de negociación. ONUDI dentro de este marco, podría proporcionar la asistencia técnica necesaria, primero, para constituir la comisión y la secretaria técnica, y segundo, en la planificación de las necesidades tecnológicas del país en el corto y mediano plazo, así como, en la realización - de los estudios técnicos más relevantes que el proceso de negociación con los diferentes proveedores de tecnología - demande. El éxito de esta comisión depende fundamentalmente de la posición política y económica del gobierno con relación a la forma de tratar al capital extranjero.

BIBLIOGRAFIA

1. Amin, Samir Le Développement Inégal, Paris, Les Editions de Minuit, 1973.
2. Anaya, Eduardo. Imperialismo, Industrialización y Transferencia de Tecnología en el Perú. Lima, Perú. Ed. Horizonte, 1974.
3. Bairoch, Paul. Revolución Industrial y Subdesarrollo, Siglo XXI, 1976
4. Barrantes. Salvador, Gillen. Cristian, Velarde. Nora Los Imperios Financieros y el Modo Capitalista como Dominante a Nivel Mundial. Lima, Perú. Ed. Horizonte, 1975
5. Begazo. V., Lazo. R., Porres. L. Plan de Trabajo PRONAP Lima, Instituto de Investigaciones Agro-Industriales (IIA), 1977
6. Bell, Daniel The Coming of Post-Industrial Society a Venture in Social Forecasting, London, Heinemann Educational Books Ltd.
7. Braverman, Harry Labor and Monopoly Capital, New York, Monthly Review Press, 1974.
8. Brooke, Michael et Remmess, Lee. Fondaments de l'economie moderne, La strategie de L'entreprise multinationale, Paris. Ed. Sirey, 1973.
9. Corbet, Hugh and Jackson, Robert. In Search of a New World Economic Order London, Croom Helm in association with the trade policy Research Centre and The Round Table, 1974.
10. Chevalier, Jean-Marie. La Structure Financiere de l'industrie Americaine. Paris, Ed. Cujas, 1970.
11. Economic Commission For Europe, The work of the Intergovernmental Joint Commissions in the Field of East-West Industrial Co-operation. (Trade / A.C. 3/ R. 4) Oct 1976
12. Economic Commission For Europe Financing and Developing Industrial Co-operation through Compensatory Transactions (Trade/ A.C. 3/ R.4) Oct. 1976
13. Economic Commission For Europe Industrial Co-operation and transfer of Technology between ECE member countries. Analysis of Recent Developments. (Trade / A.C. 3 /R. 9). Oct. 1976
14. Economic Commission For Europe. A Statistical Outline of Recent Trends in Industrial Cooperation. (Trade / A.C.3 / R. 8) Aug. 1976

15. Flores, Gustavo. Metodología de Análisis de Instrumentos de Políticas Tecnológicas Implícitas. Lima, ITINTEC 1975
16. Giller- Y. Bertin. L'investissement Public International, París PUF, 1971.
17. Gonod, Pierre Conflit -cooperation Dans le transfert Technologique Mondes en Developpement, Mars, 1976
18. Gonod, Pierre. Le Transfert Technologique et la Cooperation Interamericaine Pour Le Developpement. Oct. 1976
19. Hiance, Martine et Plasseraud, Yves. Brevets et Sous-Développement París, Librairies Techniques. 1972.
20. Instituto Affari Internazionali, Milán. A propos de "Cooperation et integration en Méditerranée: les Lignes de forme dominantes et les ouvertures nouvelles." Rapport by Pierre Judet, Fev. 1976.
21. International Conference: Economic co-operation between East and West: some personal observation. Raport of Piero Savoretti, Moscow, June 1974
22. International Chamber of Commerce. North-South Relations - The Business Viewpoint (Document No. 227-20/ int. 8 Rev) March 1977.
23. Instituto de Investigación Tecnológica y de Normas Técnicas (ITINTEC) Foro Desarrollo Tecnológico, Lima, 1977.
24. Industrias del Perú (INDUPERU), Estado de Avanco de las Actividades a cargo de INDUPERU, Lima, 1977.
25. Industrias del Perú (INDUPERU) Plan Bienal 1973-1974, Lima 1973
26. Institut de Recherche Economic et de Planification, Grenoble.
L'industrialisation des pays de Bassin Mediterranean: Processus d'internationalisation et perspectives de Cooperation entre "Nord" et "Sud". Rapport de Pierre Judet, Nov. 1975.
27. Judet. P., Kahn. Ph., Kiss. A.Ch., Tourcoz. J. Transfert de Technologie et Developpement París, Librairies Techniques, 1977.
28. Malpica, Carlos. Década de Esperanzas y Fracasos, Lima, Perú, Ed. Horizonte. 1975.
29. Malpica, Carlos El Mito de la Ayuda Exterior. Lima, Perú, Ed. Ensayos Sociales, 1967.
30. Michalet, Charles-Albert. Le capitalisme Mondial, París, PUF, 1976
31. Ministerio de Industria y Turismo, El Capital Extranjero en el Sector Manufacturero. Lima, Perú, 1975.

32. Ministerio de Industria y Turismo (O.S.P.). Plan Operativo 1977 y 1978 Sector Industria y Turismo. Lima, Perú, 1977
33. Naciones Unidas. Estudio conjunto sobre cooperación industrial internacional, Informe del Director Ejecutivo de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. (A / 31 / 230) oct. 1976.
34. O.C.D.E. Reunión D'Experts Sur La Sous-Traitance Internationale et La Capacite D'absorption Technologique Des Pays en Voie de Developpement.
35. Oficina Sectorial de Planificación Diagnóstico del Sector Industrial, Lima, 1977.
36. Palloix, Christian. L'internationalisation du Capital, Elements critiques. Parfs, Francois Maspero, 1975.
37. Reunión de Expertos de ONUDI, para Centroamérica Modelo de Industrialización para Centroamerica, informe de Cristian Gillen. Julio 1976
38. Tokman, Víctor. Distribución del Ingreso, Tecnología y Empleo. Análisis del sector industrial en el Ecuador, Perú y Venezuela. Santiago de Chile ILPES, 1975.
39. Torres, Jorge. Estructura Económica de la Industria en el Perú. Lima, Perú. Ed. Horizonte, 1975.
40. UNIDO. UNIDO'S Action in the Field of International Subcontracting (1 D / W E. 136 / 17) Jan. 1973.
41. UNIDO/ECA. Engineering Industries in Mali (1 D /WG. 263/ 5). Raport of N. Troose, Oct. 1977.
42. UNIDO/ECA Technical co-operation among the developping countries of Africa in the Engineering Industries (ID / W G 263/ 6) Report of A. Kelani. Oct. 1977.
43. UNIDO La Cooperation Industrielle Entre l'Est et l'Ouest et Ses Lecons Pour la cooperation Industrielle entre Pays Developpes et Pays en Developpement. (UNIDO / ICIS. 35/ Rev. 1) Rapport de A. Tiano, 1977.
44. UNIDO/ECA Main Technico-Economic Requirements of National Metalworking Industries (ID / WG 263/ 12) Raport of B. Yanishevsky, Oct. 1977.
45. UNIDO Production Contracts and Subcontracting in Economic co-operation between the USSR and Developping countries. (ID / WG 136/ 5) Raport of G. Prokhorov Sept. 1972.

46. UNIDO Promoción y Desarrollo Industrial para Guatemala (ID / WG252/ 1)
Informe de C. Gillen y R. Villatoro, Julio 1977
47. UNIDO Report on Certain Issues Relating to the Joint Study on International Industrial Cooperation Report of Michael E. Schneider, Feb. 1977.
48. Wilkins, Mira. The Emergence of Multinational Enterprise Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press. 1970.

G-105



80.02.19