



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

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards, even though the best possible copy was used for preparing the master fiche.



08652-S



Distr. LIMITADA

ID/WO.287/1
8 noviembre 1978

ESPAÑOL
Original: FRANCES

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión de Expertos sobre Financiación Industrial
Viena, 6 - 8 diciembre 1978

**NECESIDAD DE ESTUDIAR LOS ASPECTOS FINANCIEROS DEL DESARROLLO
INDUSTRIAL PRIORITARIO DE LOS PAISES EN DESARROLLO**

por
A. Tiano

Las opiniones expresadas en la presente memoria no reflejan necesariamente las opiniones de la Secretaría de la ONUDI. El presente documento es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

Catedrático de la Universidad de Montpellier.

Indice

	<u>Página</u>
I. Lugar de las diversas modalidades de transferencias financieras en el contexto de las perspectivas de financiación del Plan de Lima	4
II. Financiación mediante el mercado internacional de capitales	7
a) Posibilidades del mercado financiero	9
b) Problemas y medidas para la actuación cualitativa en los mercados financieros	12
c) Disminución y estabilización relativa de las tasas de interés	13
III. Financiación mediante los ingresos de exportación	14

Anexos

I. Participación de los países en desarrollo en la producción mundial de ciertos productos en 1974	19
II. Eurocréditos declarados por países en desarrollo	21

En cada una de las consultas sectoriales, al igual que en las reuniones que las precedieron, se ha sacado a colación el costo de la industrialización de los países en desarrollo.

En el sector siderúrgico, para cumplir en el año 2000 el Plan de Acción de Lima habría que instalar en los países en desarrollo una capacidad suplementaria de producción de 400 millones de toneladas de productos siderúrgicos, lo cual "exigiría una inversión de unos 400.000 millones de dólares a precios de 1976"^{1/}. Contando con que la tercera parte de los gastos pueda financiarse en esos países, aún tendrían éstos que encontrar unos 270.000 millones de dólares en divisas extranjeras, sin contar las cargas financieras. Así, pues, el costo se eleva, en un solo sector, a más de 400.000 millones de dólares. Una estimación menos ambiciosa (incompatible con los objetivos de Lima), basada sólo en los proyectos ya acometidos (100 millones de toneladas), pondría de relieve la necesidad de contar con una corriente anual de divisas del orden de 4.000 millones de dólares de 1980 a 1987 y de 20.000 millones después de esa fecha^{2/}.

En el subsector de los fertilizantes, los gastos de capital necesarios para acrecentar la capacidad de producción de los países en desarrollo habrían de llegar a los 65.000 millones de dólares (de 53.000 a 75.000 millones de dólares de 1975) a lo cual habría que añadir el costo de los medios de transporte (unos 10.000 millones de dólares)^{3/}. Después de deducir la parte financiable en moneda nacional y añadir los gastos financieros, nos hallamos aún ante una suma que supera los cien mil millones de dólares.

1/ OMUDI: Informe de la Primera Reunión de Consulta sobre la Industria Siderúrgica (ID/WG.243/6/Rev.1, 1º marzo 1977, pág. 18). La evaluación de la inversión inicial por tonelada (1.000 dólares) peca, desde luego, por defecto en el caso de la siderurgia integrada.

2/ Entrevista con el Sr. Le Moal, Grese, Montpellier.

3/ UNIDO, Draft world-wide study of the fertilizer industry (UNIDO/ICIS.22/Rev.1), 28 diciembre 1976, páginas 3 y 4, 217, y 235-236. Desde luego, la evaluación peca también por defecto (necesidades de capital del sector minero de la potasa y de los fosfatos...).

El cuadro en que, con relación a la fabricación de cierto número de productos, se da la distribución existente entre los países en desarrollo y los desarrollados^{4/} hace pensar, al dar el primer vistazo a los objetivos de producción, que la magnitud de la inversión necesaria para que los países en desarrollo alcancen los objetivos fijados en el Plan de Lima (2% del potencial industrial mundial en el año 2000, frente al 9,3% en 1972) resulta inconcebible. En un informe de 12 de abril de 1978^{5/}, la Secretaría de la UNCTAD, con ayuda de instrumentos rudimentarios (modelo de Harrod-Domaz, coeficiente marginal de capital de 2,9) evaluó las tasas de crecimiento necesarias en la industria (9,6% por año) y en la economía global (7,3%)^{6/}. En miles de millones de dólares de 1972, la producción industrial de los países en desarrollo pasaría de 219 en 1980 (130 en 1975) a 580 en 1990 y a 1.411 en el año 2000^{7/}. Aplicando un coeficiente marginal de capital en el sector industrial de 2,5^{8/}, la realización del Plan de Lima exigiría una inversión industrial de 900.000 millones de dólares entre 1980 y 1990 y de 2.100.000.000 dólares en el decenio siguiente. Reduciendo a 60% la parte de los bienes de equipo importados y previendo un 10% de gastos de asistencia técnica y de capacitación, se llega a una corriente anual, sin contar las cargas financieras, de 60.000 millones de dólares durante el primer decenio y de 140.000 millones durante el segundo. La depreciación del dólar desde 1972 y las cargas financieras elevan estas corrientes a órdenes de magnitud anuales de 100.000 y 200.000 millones de dólares.

El único interés que ofrecen estas cifras, dados sus órdenes de magnitud, es que nos indican que, aunque se considerase irrealizable el Plan de Lima, aun la consecución de objetivos muy parciales exige que se tenga en cuenta el

4/ Anexo I.

5/ "Amplitud de la reestructuración de la producción y el comercio mundiales de manufacturas necesaria para alcanzar el objetivo de Lima" (Tema 9 - documento complementario), TD/185/Supp.1.

6/ Informe de la UNCTAD, páginas 4 a 6.

7/ Cuadro 1, página 3.

8/ Cálculo efectuado por la OMUDI a partir de datos de 13 países correspondientes al período 1955-1964.

problema de la financiación de las transferencias de tecnología. Aunque no se trate de preguntarse cómo pasar de una corriente anual de fondos de 40.000 millones de dólares -para todos los sectores- a una corriente de 100.000 a 200.000 millones de dólares sólo para la industria, esta nota tiene como objetivo interrogarse sobre la manera de acrecentar la financiación externa de la industrialización de los países en desarrollo a fin de que el Plan de Lima no quede totalmente en letra muerta.

Pensamos subrayar los aspectos siguientes:

- 1) Cabe dudar, con toda seriedad, de si no se habrá confiado con exceso en los medios que, a raíz de la segunda guerra mundial, se han convertido en tradicionales: la inversión directa privada y la ayuda bilateral o multilateral en condiciones concesionarias. En tal caso, será indispensable que los organismos internacionales redoblen sus esfuerzos para analizar y disminuir los obstáculos con que se tropieza en relación con las otras dos modalidades de financiación: recurrir al mercado financiero internacional (y, en particular, a los euromercados) y aumentar los ingresos de exportación (y, en particular, los engendrados por el propio desarrollo industrial).
- 2) Al recurrir al mercado financiero internacional, se pueden adoptar distintos enfoques que quizá no tengan la misma repercusión sobre el costo de la financiación y sobre el control de la viabilidad de los proyectos industriales. Será necesario estudiar las posibilidades, las ventajas y los inconvenientes respectivos de los créditos de proveedores y de los empréstitos bancarios directos.
- 3) El aumento de los ingresos de exportación de los países en vías de industrialización se convertirá en el recurso principal y entrañará una modificación del régimen aduanero aplicable a las importaciones de manufacturas. Si no se quiere pecar de poco realista, habrá que averiguar qué repercusiones tiene en los países desarrollados el aumento de las exportaciones de bienes de equipo -cuando va acompañado de cláusulas de retrocompra de los productos de estos equipos- sobre la situación del empleo.

Examinando estos tres caminos, formularemos, a la luz de hechos que no se estudian a fondo, hipótesis de trabajo y métodos de investigación que, de ser seguidos, nos permitirían ver con mayor claridad los problemas tan debatidos de la financiación de las transferencias de tecnología industrial hacia los países en desarrollo.

I. LUGAR DE LAS DIVERSAS MODALIDADES DE TRANSFERENCIAS
FINANCIERAS EN EL CONTEXTO DE LAS PERSPECTIVAS
DE FINANCIACION DEL PLAN DE LIMA

La "ayuda" en su sentido estricto -es decir, las transferencias en condiciones más liberales que las del mercado- no es despreciable, puesto que en 1975 llegó casi a los 13.000 millones de dólares^{9/}. Evidentemente, no está en consonancia con las ambiciones del Plan de Lima. No creemos que pueda aumentar mucho:

Por lo que respecta a la de los países de la OCDE, ha disminuido en valor real desde 1970 (11.000 millones de dólares en 1975 frente a 10.100). Considerada en un período más largo, ha sufrido un estancamiento desesperante (5.200 millones de dólares corrientes en 1961 y 9.500 millones en 1974, es decir, un alza real del 0,36% por año entre 1961 y 1974). Y sabemos que el objetivo del 0,7% del producto nacional bruto nunca se ha cumplido. Por el contrario, en 1961, los países de la OCDE consagraban el 0,53% de su PNB a la ayuda concesionaria: desde entonces, esta proporción ha quedado estancada entre el 0,35% (1969 y 1975) y el 0,29% (1973). Y si ahora entramos en un largo período de crecimiento lento, no podemos esperar resultados mejores que los de la anterior fase de crecimiento rápido. Finalmente, estamos en presencia de una redistribución de la ayuda concesionaria de la OCDE en beneficio de los países en desarrollo menos adelantados^{10/}.

Entre 1970 y 1975, la ayuda disminuyó globalmente en un 8%, pero aumentó en un 50% la destinada a los países en desarrollo menos adelantados. Disminuyó

^{9/} OCDE = 10.100 millones; OPEP = 2.400 millones; países socialistas = 281 millones; China = 166 millones.

^{10/} Afghanistan, Alto Volta, Bangladesh, Benin, Bhoutan, Botswana, Burundi, Chad, Etiopía, Gambia, Guinea, Haití, Imperio Centrafricano, Laos, Lesotho, Malawi, Maldivas, Malí, Nepal, Níger, Uganda, Rwanda, Samoa, Sikkim, Somalia, Sudán, Tanzania, Yemen, Yemen Democrático.

pues (en un 33%) para los países intermedios^{11/}. Ahora bien, por desgracia es probable que, para los países menos adelantados, los beneficios de la industrialización resulten más problemáticos. Por consiguiente, la ayuda se consagrará a proyectos agrícolas o de infraestructura. Son fondos, pues, que no se destinan a realizaciones industriales.

Hay quien espera que lo que deje de recibirse de los países de la OCDE quedará compensado por una ayuda considerable de los países de la OPEP. Ciertamente es, sí, que los compromisos de la OPEP representan cantidades que superan a los desembolsos netos (5,3% en 1974) y que estos últimos deberían normalmente aumentar y aproximarse a las primeras. No creemos, empero, que la ayuda pública de la OPEP al desarrollo aumente de manera importante el valor absoluto de la ayuda total: Por una parte, los excedentes de muchos países productores de petróleo tenderán a disminuir en los años próximos^{12/} y los demás se percatarán de que, debido a la inflación, los haberes que han acumulado han perdido gran parte de su valor; por otra parte, la ayuda nunca ha sido desinteresada: se recupera en forma de ingresos de exportación que, sin ella, no se habrían percibido.

Ahora bien, a diferencia de los países de la OCDE, los de la OPEP no contarán con tales posibilidades de recuperación y se cansarán de financiar gratuitamente pedidos dirigidos únicamente a países desarrollados y que, además,

^{11/} Se considera países intermedios a aquellos países cuyo producto nacional bruto por habitante es inferior a 250 dólares pero que no figuran en la lista precedente debido al nivel de otros indicadores: Birmania, Camboya, India, Kenya, Madagascar, Pakistán, Sierra Leona, Sri Lanka, Togo y Zaire. Los demás países se clasifican en los grupos siguientes: Países exportadores de petróleo: Arabia Saudita, Angola, Argelia, Bahrein, Brunel, Ecuador, Emiratos Arabes Unidos, Gabón, Indonesia, Irak, Irán, Libia, Kuwait, Nigeria, Omán, Qatar, Trinidad y Tabago, Venezuela.

Países exportadores de manufacturas en rápido crecimiento: Corea del Sur, Hong Kong, Israel, Líbano, Malta, México, Singapur.

Países con producto nacional bruto superior a 250 dólares en 1973-1975: los demás.

^{12/} Véanse las previsiones de Angelopoulos en "Pour une nouvelle politique du développement international", PUF 1976, pág. 80.

tienen el inconveniente de que hacen la competencia a los suyos propios y contribuyen a la subida de precios de los bienes de equipo. La única posibilidad de un aumento importante de la financiación del Plan de Lima mediante transferencias financieras en condiciones concesionarias procedentes de la OPEP sería la de imaginar un sistema de ayuda a base de muy bajo tipo de interés pero con indexación: para los países productores de petróleo cuyos haberes acumulados resultan devorados por la inflación mundial, sería una solución mejor. Convendría, pues, estudiar este punto en unión de las autoridades financieras de los países interesados.

¿Será, pues, la inversión privada directa la mejor esperanza para financiar la industrialización de los países en desarrollo? La respuesta parece afirmativa a juzgar por las instituciones establecidas (por ejemplo, el CIADI), las disposiciones legislativas adoptadas y los acuerdos concertados (códigos de inversiones, tratados de protección de las inversiones) las comisiones internacionales y sus informes (códigos de buena conducta de las sociedades transnacionales, etc.). Es cierto que la inversión directa fue cobrando importancia, entre las corrientes de capitales privados, desde finales del siglo XIX hasta el decenio de 1960, pero no hay que olvidar que las tres cuartas partes de las inversiones directas de los países desarrollados se dirigen hacia otros países desarrollados. De la cuarta parte destinada a los países en desarrollo, sólo el 31% se habían encaminado hacia el sector industrial en el período anterior a 1970. Las evaluaciones de estas inversiones son muy inciertas: las efectuadas por la OCDE^{13/} ponen de relieve un aumento de valor nominal tan modesto (1956-1957, 2.537 millones de dólares; 1970-1971, 3.767 millones de dólares) que, en realidad, equivale a un estancamiento^{14/}.

Desde 1971, el aumento parece importante: según el informe del Banco Mundial, las inversiones privadas pasaron de 3.630 millones de dólares a 6.710 millones en 1973 y a 10.330 millones en 1975. En valores reales, esto supone un aumento de una tercera parte. Sin embargo, estimamos que, por lo que respecta a la mayoría de los países, no hay que confiar en el papel

^{13/} OCDE: Examen de l'assistance au développement (anual)

^{14/} El aumento de los precios en los países de la OCDE fue de un 53%, aproximadamente, frente a un aumento de las inversiones del 60%.

futuro de las inversiones directas extranjeras. En efecto, tales inversiones crean en los dos coparticipes sentimientos de desconfianza muy marcados. Los inversionistas no creen en la estabilidad de las leyes ni de las instituciones y tienden a aprovechar las ventajas de los códigos de inversión en relación únicamente con industrias en que el valor añadido nacional es escaso (montaje, envasado, neumáticos...). En el fondo, son operaciones comerciales enmascaradas. Los países huéspedes desconfían del comportamiento extranjero de las unidades controladas por capitales extranjeros y tienden cada vez más a exigir participaciones nacionales mayoritarias, lo que, naturalmente hace que sus coparticipes tiendan a reducir al mínimo su esfuerzo de aportación de capital en forma de fondos propios. Ni siquiera los países que cuentan con la confianza de los poseedores extranjeros de capitales escapan a este movimiento. Tenemos así que, por ejemplo en Corea del Sur, en 1974, las inversiones privadas directas representaron sólo el 9,6% de las transferencias financieras. Y el 72% de estas inversiones se efectuaron en empresas mixtas con capital extranjero minoritario.

Si nuestras ideas responden a la realidad^{15/}, esto tiene dos consecuencias importantes en cuanto a la realización de los objetivos de Lima: por una parte, antes que concentrar los esfuerzos en los problemas de la inversión privada, valdría la pena consagrarse a los problemas que plantean las demás formas de transferencias de tecnología (cooperación industrial sin corriente de capitales o mediante empresas mixtas con participación extranjera minoritaria). Por otra parte, las posibilidades de financiación deben buscarse por cualquiera de los otros dos caminos: el mercado financiero y los ingresos de exportación.

II. FINANCIACION MEDIANTE EL MERCADO INTERNACIONAL DE CAPITALES

Tradicionalmente, los países en desarrollo adquirían tecnología y equipo industrial recurriendo a los créditos concedidos por los vendedores, que a su vez se acogían a los créditos de proveedores previstos en su sistema bancario

^{15/} Si se duda a este respecto, es necesario dilucidar la cuestión, pues estamos seguros de que el porvenir de la inversión privada es, por lo menos, dudoso. Quizá pudiese hacerse un estudio rápido de la naturaleza de las inversiones directas en la industria, así como una síntesis de las opiniones expresadas a menudo en los medios industriales de los países desarrollados.

nacional. Estos créditos se obtienen en condiciones ventajosas gracias a dotaciones presupuestarias del Tesoro de los países exportadores. Pero claro está que una parte de los recursos proviene en último extremo del mercado internacional, en el cual establecimientos especializados (como, por ejemplo, la Banque Française du commerce extérieur) obtienen créditos con la garantía de sus respectivos Estados. Apenas hay diferencia alguna entre la índole de estos créditos concedidos a los exportadores y los "créditos de compradores" otorgados directamente a los compradores de países en desarrollo por el sistema bancario del país exportador del equipo. Tanto en un caso como en el otro, las tasas de interés son inferiores a las del mercado, gracias a subvenciones estatales, y los fondos sólo pueden servir para liquidar operaciones de compra de bienes y servicios.

Los créditos al proveedor y otros créditos similares representaban, tanto en 1974 como en 1976, una cuarta parte de los créditos bancarios. En 1974, ascendieron a 4.590 millones de dólares (suma de la que probablemente una cuarta parte correspondía a países productores de petróleo).

La segunda forma de créditos privados emana más directamente de los euro-mercados: son eurocréditos otorgados en general por períodos de 3 a 12 años por bancos que desean situar sus fondos líquidos internacionales fuera del país de emisión. Es difícil conocer la cuantía de estos créditos, pues si bien algunos se declaran y no se abonan, otros se abonan sin declaración. Los eurocréditos pueden pedirse también para reembolsar créditos otorgados anteriormente en condiciones menos ventajosas y, en ese caso, no son créditos nuevos en realidad. De todas maneras, a título de indicación de su orden de magnitud, consignaremos el total de los eurocréditos en millones de dólares ^{16/}.

<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>	<u>1975</u>
1.065	2.052	5.551	7.734	7.700

A estos eurocréditos hay que añadir las euroobligaciones a más largo plazo y las obligaciones extranjeras (obligaciones situadas en el país cuya moneda haya servido como unidad de cuenta). Pocas de estas euroobligaciones son emitidas por países en desarrollo (777 millones de dólares en 1975) ^{17/}.

^{16/} WELLONS, Les emprunts des pays en voie de développement sur les marchés des Eurodollars, OCDE, 1977.

^{17/} EMMANUEL, "Le marché des Euroobligations", Finance et Développement, Septiembre 1976.

El interés por la financiación del desarrollo industrial conduce a preguntarse qué posibilidades ofrece este mercado, cuál es su costo, cómo influye en la situación de dependencia de los países en desarrollo y qué utilidad tiene como medio de controlar la viabilidad de los proyectos industriales.

a) Posibilidades del mercado financiero - Son muy discutibles. A primera vista, el mercado financiero ha aumentado de forma considerable, lo que permitiría prever que todo es posible: de 15.000 millones de dólares en 1964, el giro bruto del mercado de las euromonedas pasó a 258.000 millones en 1975^{18/}. Es cierto que buena parte de estas transacciones son totalmente inapropiadas, por su duración, para la financiación de proyectos industriales (en Londres, el 96% de las operaciones se conciertan por plazos inferiores a los 3 años y entrañan intermediación)^{19/}. Pero los eurocréditos (3 a 12 años en general) y las euroobligaciones (más de 15 años y tasa de interés fijo) han aumentado mucho en el mundo entero (70.000 millones y 20.000 millones de dólares para los unos y los otros de 1973 a 1975)^{20/}. La controversia suscitada al respecto se centra ante todo en la capacidad de los países en desarrollo de aprovechar una fracción importante de esos créditos. ¿Son lo bastante solventes para ello? Lo cierto es que el servicio de la deuda de 86 países en desarrollo ha aumentado notablemente (5.200 millones de dólares en 1965; 11.400 millones en 1974); la deuda también (unos 250.000 millones en 1976 frente a 75.000 millones en 1970).

Pero, como sabemos, la inflación hace que se deprecie cada año una parte de la deuda. Y, expresado como porcentaje de las exportaciones, el servicio de la deuda apenas ha aumentado (80% en 1976 frente al 77% en 1967 para los países más ricos, 200% frente a 184% para los demás países no productores de petróleo). Además, hay que tener en cuenta las reservas, que también han aumentado (47.000 millones de dólares en 1976 frente a 9.000 millones en 1967 por lo que respecta a los países en desarrollo no productores de petróleo). Así pues, los temores de insolvencia no tienen motivo para aumentar, tanto menos cuanto que el índice de pérdidas de los países en desarrollo no es

^{18/} 205.000 millones, si se eliminan las duplicaciones.

^{19/} Transformación de un recurso a corto plazo en un compromiso a plazo medio.

^{20/} A lo que hay que añadir 25.000 millones de dólares de obligaciones extranjeras.

diferente del de los desarrollados^{21/}. Así pues, los países en desarrollo podrían beneficiarse del aumento del volumen de capitales disponibles. Pero, por una parte, su solvencia puede disminuir si la relación entre préstamos privados y préstamos públicos cambia en beneficio de los primeros, que se otorgan en condiciones más rigurosas^{22/}; por otra parte, tropiezan con la competencia de los países desarrollados cuando pretenden obtener tales capitales. En efecto, el déficit de balanza de pagos de los países desarrollados es tal que esos países también necesitan préstamos; además de que ofrecen mayor garantía a los prestamistas, tienen medios para oponerse a las peticiones de préstamos emanadas de los países desarrollados. Así ocurre, por ejemplo, en el caso de la Securities Exchange Commission y de la legislación fiscal estadounidense, que desalientan el acceso de los extranjeros al mercado de capitales norteamericano. Y las propuestas del Comité Ministerial conjunto de las Juntas de Gobernadores del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional sobre la transferencia de recursos reales a los países en desarrollo expuestas en la Conferencia de Manila (octubre de 1976) tales como se presentan aquí^{23/} amenazan con quedarse en un voto piadoso:

^{21/} Quizá la cosa fuese distinta si los gobiernos y las instituciones internacionales no concedieran moratorias de cuando en cuando o permitieran refundiciones de deuda (intervención del Sr. Greayer en la conferencia de Londres de octubre de 1977, véase Euromoney de noviembre de 1977).

^{22/} Según Klein, los coeficientes servicio de la deuda proyectado/créditos en curso son, en 1974, mucho más elevados para los préstamos privados que para las corrientes de fondos públicos

	<u>A cinco años</u>	<u>A diez años</u>
Préstamos gubernamentales	38%	71%
Instituciones internacionales	31%	69%
Fuentes privadas	79%	124%

"L'endettement extérieur des PVD", en Finance et Développement, diciembre 1976.

^{23/} AHMAD, "Les pays en voie de développement et l'accès aux marchés financiers", Finance et Développement, diciembre 1976.

"Un acuerdo general por el que los países en desarrollo pudiesen acogerse a un trato preferente sería de más utilidad si los países desarrollados estuviesen dispuestos ante todo a poner en situación de desventaja a sus propios prestatarios en ciertas situaciones y/o, en segundo lugar, a flexibilizar las restricciones que suelen aplicarse a los prestatarios no residentes, a fin de conceder un lugar más amplio a los países en desarrollo" (página 30)

Por otra parte, en el período que va de 1973 a 1975 la participación de los países en desarrollo ha pasado del 9,5% al 2,7% en el caso de las euroobligaciones y del 5,3 al 2,7% en el de las obligaciones extranjeras.

Otra causa de incertidumbre es la duración de los préstamos. Cuando la coyuntura financiera es desfavorable, los eurocréditos se hacen más breves y, por lo tanto, menos apropiados para financiar proyectos industriales. Los eurocréditos de uno a seis años representaban sólo el 7% de los eurocréditos concedidos a países en desarrollo en 1973^{24/}; su participación ha aumentado hasta el 18% en 1974 y el 73% en 1975. Los eurocréditos a más de 10 años se elevaban al 15% en 1973 y ya no los había en 1975 y 1976^{25/}.

Finalmente, el hecho de que los países en desarrollo puedan recibir una parte más importante de los eurocréditos no significa que la mayoría de países en desarrollo tengan esta oportunidad: el 81% de los eurocréditos se vienen concediendo, hoy por hoy, a 15 países en desarrollo, 13 de los cuales figuran en el grupo de los "ricos" y uno de los cuales es Corea del Sur. En esa lista no figura ninguno de los países en desarrollo menos adelantados^{26/}. Ello es normal si se tienen en cuenta los criterios que aplican los bancos multinacionales para evaluar los riesgos: nivel del PNB (de 68 a 1.500 dólares por habitante para los países no productores de petróleo), tasa de aumento anual del mercado (de 0 a 10% según los países); relación servicio de la deuda/ingresos de exportación (30 países con menos del 5%; 31 de entre 5 y 12%; y 22 con más del 12%)... Algunos países no han podido hacer frente a sus compromisos en los plazos de vencimiento por razones puramente administrativas (Zaire, por ejemplo).

^{24/} WELLS, obra citada (página 36).

^{25/} Ichán Kapur "L'offre de financement en Euromonnaie aux pays en développement" Finance et Développement, septiembre 1977.

^{26/} Véase el anexo II: "Eurocréditos declarados por los países en desarrollo de 1971 a 1975".

Vemos, pues, que ciertos países cuentan con posibilidades de recurrir bastante más a los euromercados, pero que la mayoría de los países no están seguros de poderlo hacer. Evidentemente, toda medida que tienda a promover las garantías emanadas de los países desarrollados será ventajosa, cualesquiera que sean las formas que esas garantías revistan (participación de los gobiernos y de las instituciones internacionales en los préstamos, fianzas...). También es probable que toda medida que ayude a los países en desarrollo a informar mejor a los mercados de su situación financiera, como en el caso de la Costa de Marfil, aumentará las probabilidades de este procedimiento de financiación.

Tampoco hay que olvidar que los créditos a proveedores y los créditos a los compradores pueden aumentar. La competencia entre los países vendedores de equipo puede incitar a los gobiernos a firmar protocolos financieros en los que se comprometan, respecto de los países compradores, a que la financiación de los proyectos (equipo y servicios conjuntamente) corra por cuenta, total o principalmente, de empresas nacionales de los países vendedores. El interés que ofrecen estos protocolos estriba en que en ellos se definen el volumen mínimo de los pedidos, la cuantía de los pagos a cuenta, la duración de los créditos, el calendario de reembolsos, la índole de las garantías... Pueden complementarse con protocolos bancarios más concretos todavía.

Tenemos, pues, que, en lo que se refiere a la cuantía de los eurocréditos y de los créditos a proveedores y a compradores, la adopción de medidas es necesaria y posible. ¿Es posible asimismo adoptar medidas cualitativas?

b) Problemas y medidas para la actuación cualitativa en los mercados financieros - El costo de los préstamos es elevado e inestable. Por ejemplo: la hostilidad de Kenya respecto de los euromercados se debe a la decepción sufrida por ese país al solicitar un préstamo en 1972 a una tasa variable de interés del 5,5% y encontrarse en 1974 con un interés del 14%. Y la moratoria de 42 meses iba acompañada de la prohibición de reembolsar fondos por anticipado durante ese mismo plazo. En 1973, la Costa de Marfil pudo contratar ciertos empréstitos al 7,75% y tuvo que pagar un interés del 13,125% respecto de otros. Se ha calculado que la variación de las tasas de interés podía entrañar una variación del 20% en el monto total del servicio de la deuda de un país. Cabe tomar medidas en el plano internacional para compensar esas variaciones. ¿Cabe también actuar para impedir que se produzcan? ¿Quizá mediante intervención de las instituciones monetarias en los períodos de

encasas monetaria? A veces, en algunos países, los márgenes de aumento de la tasa de interés son desmesurados en relación con la tasa del propio mercado. Mientras que el margen normal en el mundo no robaba el 1%, en el Zaire llegaba al 1,75%. Del mismo modo, antes de efectuar la ordenación nacional del control de cambios, el Brasil pagaba, en 1971, márgenes del 2,2%. En 1972, descendieron al 1,5%. Convendría, pues, cuidarse de formar mandos nacionales capaces de administrar mejor la deuda exterior. Si aumenta la competencia entre quienes ofrecen capitales, las condiciones de los préstamos quizá mejoren. Pero no se trata de multiplicar las plazas bancarias en los países en desarrollo: el hecho de que, además de Singapur, se pueda contar con Panamá o Nassau, u otros lugares, en nada cambia la tónica de dominación que ejercen los bancos de los países desarrollados y, en particular, los americanos (unos 250 de los 600 que cuentan en el mundo). La influencia que ejercen se debe al apoyo que les prestan sus respectivos bancos centrales y a su dominio de la tecnología financiera. El primero de estos dos factores se ha puesto de relieve en 1974 al garantizar los gobernadores de los bancos centrales de los Diez que acudirían a prestar auxilio a sus bancos en caso de que éstos encontraran dificultades. El segundo factor estriba sobre todo en la capacidad de transformar recursos a plazo corto en compromisos a plazo medio y largo (intermediación financiera). Habida cuenta de estas ventajas, la competencia entre oferentes de capital sólo podrá aumentar gracias al dinamismo europeo y japonés y si, poco a poco, los países productores de petróleo van dominando las técnicas de intermediación. Para eso, sería necesario reforzar los fondos propios de esos bancos, lo cual requeriría primero el desarrollo de la intervención de los organismos públicos o semipúblicos de esos países.

c) Disminución y estabilización relativa de las tasas de interés - Parece posible, sobre todo si, en paralelo con una actuación sobre los euromercados, se consigue desarrollar los créditos de proveedores y de compradores, que se conciertan a tasas de interés fijas y resultan menos costosos. Finalmente, ¿cabe servirse de las exigencias del financiero para controlar la solvencia técnica en las transferencias de tecnología? De por sí, los créditos a los proveedores no tienen por qué cumplir esa función, pues lo que importa es la situación financiera del vendedor, las posibilidades con que éste cuente de ser pagado o indemnizado por organismos gubernamentales, y no la calidad del proyecto. De la misma manera, los créditos de compradores deben ser reembolsados por quienes los reciben, con independencia de las vicisitudes del

contrato de transferencia de tecnología de que se trate. Y lo mismo cabe decir, no nos engañemos, de los eurocréditos. Al banquero "le dejan frío las provisiones de rendimiento del proyecto, porque no son el dato que indica si el gobierno reembolsaría el crédito o no"^{27/}. Y otro tanto cabe decir si el crédito se conceda a una empresa: la proverbial mala gestión de Pertamina no fue óbice para que llovieran los eurocréditos, pues los bancos habían supuesto (con razón) que Indonesia no abandonaría a la empresa ni siquiera en el caso de que ésta, al concertar préstamos, vulnerase las leyes. Es muy significativo que no figure dato alguno sobre los proyectos en la lista de cinco indicadores que, a juicio de Ishan Kapur, son la base de la solvencia crediticia: cuantía de las reservas en divisas; tasa de aumento del PNB; evolución del índice de endeudamiento (servicio de la deuda/exportaciones previstas); exportaciones; y endeudamiento acumulativo del país respecto de la banca.

Así pues, el financiero sólo se ocupará de controlar la transferencia de tecnología si el país comprador se niega a dar garantías oficiales (supuesto poco realista) o, en el caso de los créditos de proveedores, si los gobiernos introducen esa práctica.

Cualquiera que sea el éxito de las medidas descritas, la ayuda pública, las inversiones privadas, los créditos de proveedores, el recurso a los euro-mercados, apenas satisfarán el 30-40% de las necesidades de recursos financieros para el desarrollo industrial. Por lo tanto, el aumento decisivo debe buscarse en el incremento de los ingresos de exportación.

III. FINANCIACION MEDIANTE LOS INGRESOS DE EXPORTACION

Cuando se esté más cerca de alcanzar los objetivos de Lima, el problema de los intercambios entre los países en desarrollo y los desarrollados se planteará en términos muy distintos a los de hoy. En efecto, será muy parecido al problema tradicional del librecomercio. La Secretaría de la UNCTAD ha construido un modelo representativo de la estructura del comercio mundial en el año 2000 partiendo del supuesto de que para entonces se hubiese alcanzado el objetivo del 2%. El conjunto de los países en desarrollo produciría

^{27/} Entrevista con el representante de un banco "de primer orden", en WELLONS, pág. 143.

manufacturas por valor de 3.261.000.000.000 de dólares, frente a 273.000.000.000 en 1972^{28/}. Basándose en las evaluaciones de la propensión a importar en función del ingreso y de la población, del crecimiento de los países desarrollados y de la participación de los países en desarrollo en las importaciones de los desarrollados, de la regresión entre intercambios mutuos (es decir, entre países en desarrollo y desarrollados) y nivel del ingreso, el informe da un ejemplo de estructura del comercio internacional.

Los países subdesarrollados importan cerca de ocho veces más manufacturas de los países desarrollados (397.000.000.000 dólares frente a 52.000.000.000 en 1972).

Los países subdesarrollados exportan 13 veces más hacia los países desarrollados (en miles de millones: 277 frente a 20). Cabe advertir que las importaciones de los países desarrollados (procedentes de países en desarrollo) representarían el 4,4% de su producción industrial en lugar del 1,1%, pero el valor de las exportaciones de los países desarrollados seguiría siendo superior al de sus importaciones. En más: en valor absoluto, la diferencia aumentaría incluso (en miles de millones: 120 frente a 34). Por lo que respecta a los países en desarrollo (exceptuando ciertos productos, como los petroleros y los siderúrgicos), la propensión a exportar hacia los países desarrollados aumenta (el 60% de su producción industrial, frente al 3% en 1972).

Los intercambios mutuos entre países en desarrollo aumentan todavía más, puesto que las exportaciones de manufacturas hacia otros países subdesarrollados pasan de 7.500.000.000 a 170.000.000.000 dólares.

Llegados a esta fase, los obstáculos comerciales que se oponen a un modelo armonioso de división del trabajo entre los países en desarrollo y los desarrollados son idénticos a los que hubieron de enfrentar los propios países desarrollados en su comercio mutuo entre 1950 y 1965. En nombre de las ventajas recíprocas, unos serán vencidos, como otros los fueron. No nos corresponde prever un futuro tan remoto.

En cambio, durante el despegue de los países en desarrollo se plantean dos problemas que no podemos desatender, pues de su solución depende precisamente el despegue: la transferencia de tecnología, cuya financiación estudiamos aquí.

^{28/} UNCTAD, informe citado. - En valor añadido, 1.411.000.000.000 frente a 108.000.000.000.

Si el conjunto de las fábricas transferidas a países en desarrollo durante un año no puede financiarse por la suma de las ayudas públicas al desarrollo, los créditos de proveedores o de compradores, los préstamos concertados en el mercado financiero y las inversiones privadas directas, habrá que renunciar a una parte de las transferencias o financiarlas retrovendiendo a los países en desarrollo una parte de los productos de esas fábricas. Como ejemplo de esta última práctica pueden servir la cooperación industrial Este-Oeste y las relaciones entre los países socialistas y los países subdesarrollados. ¿Cabe concebir esto mismo en mayor escala? Tomando de nuevo un ejemplo práctico que ya hemos mencionado ¿es concebible que, para transferir a los países en desarrollo una capacidad de producción de 100 millones de toneladas de productos siderúrgicos, los países desarrollados tengan que comprarles entre 30 y 65 millones de toneladas durante diez años?^{29/}.

La respuesta sólo será afirmativa si se apacigua el temor que inspira a los países desarrollados la posibilidad de un desequilibrio del empleo. Es primordial que la ONUDI se consagre a la tarea de disipar esos temores si se quiere alcanzar los objetivos de Lima o aproximarse un tanto a su cumplimiento.

Creemos que esta cuestión puede considerarse desapasionada y científicamente. En efecto, no es difícil evaluar las consecuencias directas, sobre el empleo, de la operación consistente en vender una fábrica comprometiéndose a comprar sus productos. Se puede evaluar, para una fábrica tipo en cada sector, la cantidad de los diferentes elementos de equipo, servicios y transporte que representa. A cada una de estas cantidades corresponderá, en tal evaluación, determinado volumen de empleo, distinguiendo entre ingenieros, técnicos, y operarios calificados y no calificados. En el pasivo directo habrá que inscribir el equivalente -en empleo- de los productos comprados a la fábrica transferida. Hoy en día se puede incluso ir más lejos y medir (aproximadamente) las consecuencias indirectas: cada rama afectada en más o en menos

^{29/} 65 millones de toneladas si el país desarrollado quiere cobrar íntegramente en productos y si el país en desarrollo tiene que financiar con sus exportaciones de productos sus importaciones de coque; 35 millones de toneladas si se puede financiar por otros medios la mitad de las inversiones extranjeras.

adquiere de otras, a su vez, ciertos elementos intermedios, lo que hace que cierto número de pedidos (y, por lo tanto, de puestos de trabajo) aparezcan o desaparezcan. En la URSS, Bulgaria, Estados Unidos y Francia se han efectuado trabajos que permiten efectuar tales mediciones^{30/}.

Si esos estudios dan resultados favorables a la cooperación industrial -y si los países desarrollados están dispuestos a adoptar, para bien de sus propios pueblos, las reformas estructurales necesarias para facilitar la movilidad de los trabajadores y de los capitales que habrían de pasar de unos sectores a otros^{31/} - quedarían por estudiar dos problemas dimanados de este tipo de contratos de transferencia de tecnología con retrocompra de los productos:

El problema más fácil es el de los obstáculos comerciales. Se trata de la forma que conviene dar a las autorizaciones para la importación de los productos de las fábricas vendidas. Se oponen a esta autorización restricciones cuantitativas (productos de mercados reglamentados, como el del azúcar; productos vigilados, como son ciertos abonos; ciertos productos siderúrgicos; los componentes electrónicos...) y los derechos de aduana que desalientan las compras en el extranjero. Pero en el campo del derecho aduanero ya hay precedentes de concesión de ventajas "en el caso de los trabajos efectuados fuera del territorio nacional para empresas que aportan los materiales de partida". Todo contrato de venta de equipo con asistencia técnica y retrocompra de productos debiera considerarse como operación de "perfeccionamiento pasivo". En este tipo de operaciones, el valor del producto se calcula deduciendo la fracción que corresponda a bienes y servicios producidos o prestados en Francia. Se trata, por ejemplo, de moldes exportados por Francia para fabricar

^{30/} Estimamos que hay muchas probabilidades de que el empleo mejore cuantitativa y, sobre todo, cualitativamente. Aunque desaparezcan algunos puestos de trabajo, la sustitución de empleos de ingenieros, de técnicos y de operarios calificados compensaría con creces esa posible desaparición

^{31/} Por otra parte, no hay que exagerar la magnitud de estas transferencias: una recompra de 65 millones de toneladas de productos siderúrgicos representará apenas el 7% de la producción de acero de los países desarrollados en 1990.

los productos, o de planos y diseños, o de grabaciones sonoras para la fabricación en el extranjero de discos musicales. El "reglamento particular sobre valor aduanero" prevé la posibilidad de hacer extensivas estas disposiciones a elementos no materiales, como las marcas. ¿Porqué no hacerlas extensivas a la parte del valor del producto constituida por la amortización del material del país importador o los gastos de capacitación o de asistencia técnica? Habría que abrogar algunas disposiciones de la reglamentación tradicional^{32/}, pero no se vulneraría gravemente ningún principio.

El país que transmite la tecnología puede abrigar el temor de haber instalado a un competidor. Pero, por una parte, no depende de él que ese competidor se instale o no. Si no es él quien hace la transferencia, la hará una empresa rival de un país con economía de mercado o de un país de planificación económica centralizada. Lo único que depende de él es abrir su mercado nacional durante el período de liquidación de su equipo. Por otra parte, hemos visto en el modelo global de la Secretaría de la UNCTAD que la industrialización de los países en desarrollo no dejaba de tener sus compensaciones para los países desarrollados. ¿Acaso no se ha visto reforzada su prosperidad por los intercambios internacionales?

El país que adquiere la tecnología, una vez reembolsada la unidad dejará de tener acceso privilegiado al mercado de su suministrador. Pero en diez años su propio mercado se habrá desarrollado y podrá absorber los productos que antes iban al extranjero. Además, podrá acogerse al sistema generalizado de preferencias instituido a partir de 1971. Pero eso es ya otra cuestión, correspondiente más bien a la esfera de los problemas de una nueva división internacional del trabajo que a la de la financiación de las transferencias de tecnología, que es el tema a que se circunscribe la presente nota.

^{32/} Por ejemplo, el artículo 2628 exige que los suministros franceses no hayan sido vendidos al elaborador extranjero sino que se le hayan proporcionado gratuitamente.

ANEXO I

Participación de los países en desarrollo en la producción mundial de ciertos productos en 1974

	<u>Producción mundial</u>	<u>Países en desarrollo</u>
Hilados de lana (miles de toneladas)	2.000	204
Hilados de algodón (miles de toneladas)	10.801	2.720
Tejidos de algodón (millones de m ²)	45.358	16.800
Tejidos de lana (millones de m ²)	3.400	500
Tejidos de rayón (millones de m ²)	9.030	2.387
Otros tejidos sintéticos (idem)	6.575	3.222
Calzado de caballero (millones de pares)	798	43
Pasta de madera mecánica (millones de toneladas)	30	2,6
Pasta de madera química (idem)	84	1,3
Papel (idem)	112	2
Acetileno (miles de toneladas)	1.130	40
Etileno (idem)	14.600	200
Propileno (idem)	12.000	100
Acetaldehído (idem)	2.052	25
Acilonitrilo (idem)	1.485	22
Acido sulfúrico (millones de toneladas)	104,5	6
Acido fosfórico (miles de toneladas)	11.590	580
Polipropileno (idem)	2.091	20
Poliestireno (idem)	4.161	100
Jabón (idem)	6.116	1.300
Vidrio estirado y soplado (millones de m ²)	1.036	47
Producto de las fundiciones de cobre (miles de toneladas)	7.839	3.150
Producto de las refineras de cobre (idem)	8.664	1.873
Alambre de cobre (idem)	2.687	70
Plancha de cobre (idem)	946	9
Tubo de cobre (idem)	844	14
Aluminio bruto (idem)	15.302	912
Alambre de aluminio (idem)	1.067	20
Chapa de aluminio (idem)	4.801	81
Tubo de aluminio (idem)	309	6

ANEXO I (cont.)

	<u>Producción mundial</u>	<u>Países en desarrollo</u>
Productos de cerrajería (idem)	187	-
Cables (idem)	959	-
Motores diesel (millares de unidades)	1.951	260
Arados (idem)	764	28
Tractores (idem)	1.745	85
Refrigeradores (idem)	36.094	2.410
Motores eléctricos (millones de unidades)	271,5	2,1
Receptores de televisión (idem)	52,8	4,3
Receptores de radio (idem)	73,4	8
Transformadores (miles de unidades)	4.255	100
Vagones (idem)	205	34
Bicicletas (millones de unidades)	43	4,8
Automóviles (miles)		
" montados	1.784	250
" producidos	25.867	1.077

ANEXO II

Microcréditos declarados por países en desarrollo^{1/}

(por categoría de ingresos y por región, y en relación con los demás países del Grupo)
Enero de 1971 a junio de 1975

Categoría de ingreso		(en millones de dólares de los EE.UU.)		
Productor de petróleo	Ingreso elevado ^{2/}	Ingreso mediano	Ingreso bajo ^{3/}	
AFRICA	2.400 (7%) ^{3/}	335 (1%)	737 (2%)	802 (2%)
Argelia (2.179)	Zambia (335)	Egipto (230)	Zaire (46)	
Gabón (196)	(Botswana)	Costa de Marfil (209)	Sudán (260)	
Nigeria (25)	(Túnez)	Sonegal (85)	Guinea (40)	
		Cameroon (10)	Kenya (20)	
		Swazilandia (3)	Mauritania (8)	
		(Congo, RP)	Malawi (5)	
		(Ghana)	(17 países) ^{4/}	
		(Liberia)		
		(Mauricio)		
		(Marruecos) (200)		
ASIA	4.962 (14%)	1.279 (4%)	2.135 (6%)	18 (n)
Indonesia (2.266)	Malasia (641)	Filipinas (1.376)	India (10)	
Irán (1.696)	China (358)	Corea, Rep. (744)	Pakistán (8)	
R.A.U. (495)	Líbano (147)	Tailandia (15)	(Afganistán)	
Arabia Saudita (5)	Omán (113)	(Jordania)	(Bangladesh)	
Irak (500)	Bahrein (15)	(Siria)	(Birmania)	
	Israel (10)		(Sri Lanka)	
	(Fiji)		(Yemen)	
	(Singapur)			

ANEXO II (cont.)

Categoría de ingreso	(en millones de dólares de los EE.UU.)			
	Productores de petróleo	Ingreso elevado ^{2/}	Ingreso mediano	Ingreso bajo ^{2/}
AMERICA LATINA	729 (2%)	14.927 (41%)	242 (1%)	(*)
	Venezuela (666) Ecuador (63)	México (5.444) Brasil (5.336) Perú (1.570) Argentina (951) Panamá (420) Colombia (385) Jamaica (234) Nicaragua (263) Trinidad y Tabago (54) Guyana (52) Santo Domingo (24) Costa Rica (87) Bahamas (57) (Chile) (Guatemala) Uruguay (130)	Bolivia (147) El Salvador (95) (Honduras) (Paraguay)	Haití

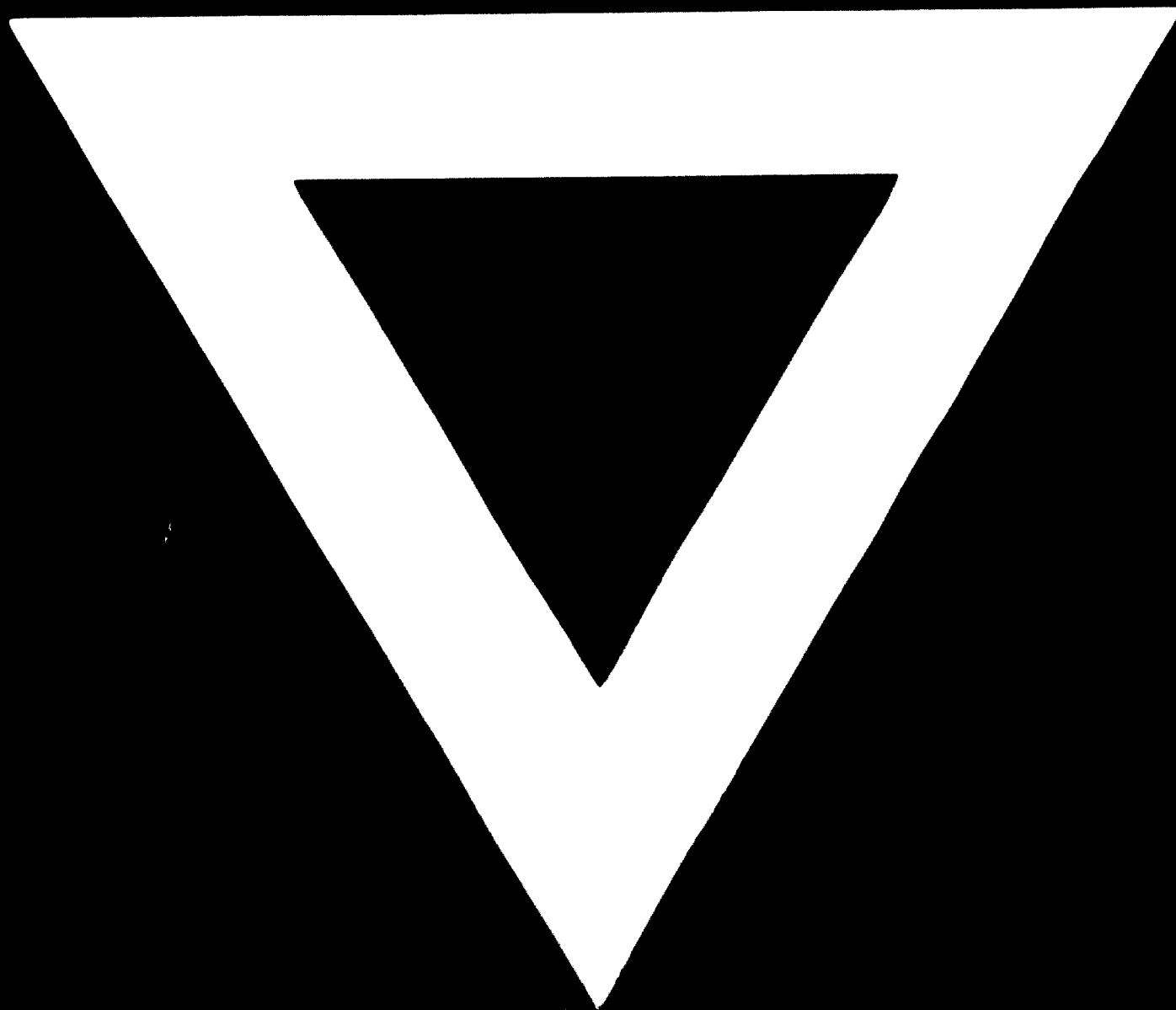
1/ BIRF, Euromedia Summary, cuestiones diversas. Se trata solamente de los países miembros del BIRF de Africa, Asia y América Latina. Los países cuyos nombres figuran entre paréntesis no anunciaron eurocréditos durante el período considerado.

2/ Son países de ingreso elevado los que superan los 375 dólares por habitante; de ingreso mediano, los de 200-375; y de ingreso bajo los que no llegan a 200 dólares.

3/ Los porcentajes entre paréntesis representan en cada caso la fracción que representa el total, dentro de la categoría correspondiente, en relación con el monto global de los eurocréditos declarados por países en desarrollo menos avanzados, que es de 35.330 millones de dólares, durante el período considerado. Naturalmente, esta cifra excede de la del endeudamiento total de los miembros del BIRF, que es de 34.958 millones. (*) significa menos del 0,5%.

4/ Burundi, República Centroafricana, Chad, Dahomey, Etiopía, Gambia, Lesotho, Madagascar, Malí, Níger, Rwanda, Sierra Leona, Somalia, Tansania, Togo, Uganda y Alto Volta.

G - 69



80.01.24