

## ANÁLISIS DE LA TRANSFERENCIA DE LA TECNOLOGÍA EXTERNA A LA INDUSTRIA ARGENTINA:

*El caso de la Industria Automotriz*

BRUNO C. RADDAVERO\*

### *Introducción*

La "brecha tecnológica" que separa a los países desarrollados de los subdesarrollados ha sido tema corriente en la literatura económica en los últimos años. Economistas y tecnólogos se han hecho eco de los problemas principales que afronta la industria en los países en desarrollo que carecen de una infraestructura técnica acorde con los patrones industriales que van incorporando paulatinamente.

Enfrentados estos países en la necesidad de adquirir nuevas técnicas, asistencia externa e inversiones extranjeras, aparece un rubro que adquiere cada vez mayor importancia en el balance de pagos de los países en desarrollo y en particular en aquellos que más avanzan en la diversificación de su espectro industrial tal como sucede en la Argentina, Brasil, España, México, India, etc. Todos estos países registran un "balance de pagos tecnológico" pronunciadamente desequilibrado.

Desde hace poco tiempo han comenzado las investigaciones concretas sobre las prácticas usuales en el comercio de tecnología. El trabajo que se da a conocer seguidamente se basó en el primer registro sistemático de licencias de un sector industrial en la Argentina, y su intención, dada la carencia de estudios de base, es presentar un cúmulo de información sobre el tema que pueda servir para análisis posteriores y comparaciones internacionales<sup>1</sup>.

Según las estimaciones oficiales del Banco Central de la República Argentina en el año 1970 se giraron al exterior, en concepto de regalías, 70,5 millones de dólares. Aunque algunos analistas consideran subvaluada esta estadística es la única información disponible al presente.

La investigación que aquí se expone se refiere al grupo industrial más importante que adquiere tecnología extranjera: la industria automotriz. Su importancia radica en la magnitud de los pagos por regalías que montaron, según se explica en el texto *por lo menos* veintiséis millones de dólares, o sea más del 37 % de lo remesado en todo el año 1970.

#### *Origen de la encuesta.*

La ley N° 19.135 de Reconversión de la Industria Automotriz sancionada el 21/7/71 estableció un conjunto de objetivos para el desarrollo de este importante sector industrial. Entre ellos se destacan los que tienden a la promoción de la tecnología y diseños nacionales y la reducción del egreso de divisas por importación de bienes o tecnología.

Según la Ley las empresas beneficiarias deben evitar que sus convenios de licencias contengan disposiciones que restrinjan la tecnología nacional y las exportaciones de manufacturas del país (art. 7°, inciso g).

El capítulo V de la misma, titulado "Disposiciones Comunes a Ambas Industrias", contiene varias normas relacionadas con las licencias y sus costos. Por la primera de ellas

\* Funcionario del Ministerio de Industria y Minería.

<sup>1</sup> La dependencia oficial que realizó el relevamiento es la Dirección Nacional de Promoción Industrial (Departamento Estadísticas).

se reconoce un reintegro a las exportaciones del 50 % siempre que estén exentas "del pago de regalías, licencias u otros conceptos asimilables".

Artículo 30. — "Se establece el registro de todos los contratos, convenios o disposiciones de cualquier índole existentes a la fecha de publicación de la presente ley que determinen o concerten licencias, patentes, marcas u otros conceptos asimilables con importación de tecnología a cargo de las empresas incluídas en el régimen instituído por la presente ley.

El registro de los nuevos contratos correspondientes a los conceptos mencionados precedentemente, sin perjuicio de los requisitos que establezcan para su inscripción en el REGISTRO NACIONAL DE CONTRATOS DE LICENCIAS Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA a crearse, podrán inscribirse cuando sus cláusulas no impongan restricciones arbitrarias a los receptores de la licencia, tales como:

- a) El reconocimiento al otorgante de facultades que le permitan regular la producción, distribución, inversión, investigación o el mejoramiento tecnológico de la actividad sobre la que versa el contrato.
- b) La obligación de adquirir equipos o materias primas de un origen dado.
- c) La prohibición de exportar o vender con destino a la exportación los productos fabricados, así como la de supeditar el derecho de venta a autorización del otorgante.
- d) La exigencia de que el receptor de la licencia ceda, a título oneroso o gratuito, las patentes, marcas de fábricas, innovaciones o mejoras que hayan podido obtener.
- e) La imposición de precios de venta o reventa por parte del cedente o licenciador al cesionario o licenciado, de los productos licenciados o fabricados en virtud de la tecnología cedida.
- f) La obligación de pagar regalías por licencias que no se utilizarán.

Los contratos deberán hallarse redactados en idioma nacional y el precio y regalías que deberá pagar el licenciado por los derechos que adquiera en virtud del mismo sólo podrán gravar las utilidades líquidas que produzcan los bienes o servicios licenciados sin exceder del dos por ciento (2 %) del importe neto de sus ventas.

A partir del 1.º de enero de 1972 dichas empresas no podrán girar divisas o fondos al exterior por los conceptos enunciados sin que previamente hayan cumplido con los requisitos de este artículo.

Por Resolución N.º 350 del 10 de septiembre de 1971 del entonces Ministerio de Industria, Comercio y Minería se estableció la fecha de vencimiento para la presentación de la declaración jurada (el 3 de octubre de 1971), a la que debía acompañarse la información básica indicada en la ley 19.135 para que las empresas pudieran ser incluídas entre las beneficiarias de la ley de Reconversión de la Industria Automotriz.

La presentación debía incluir, en un formulario especial, la información documentada indicada en los artículos 7, 8, 9, 10 y 30 de la ley mencionada. Estaban obligados a cumplir éstos tanto las empresas fabricantes de vehículos como las productoras de autopiezas.

#### *Resultados de la encuesta*

Para acogerse a los beneficios de la Ley de Reconversión de la Industria Automotriz las empresas debieron efectuar las declaraciones juradas detallando las piezas en producción indicando si estaban comprendidas en algún acuerdo de licencia. En este caso debían especificar: las empresas extranjeras licenciantes, el monto de los pagos por regalías, a qué país pertenecían, y adjuntar copia de los contratos respectivos.

Respondiendo a la requisitoria oficial se presentaron 509 empresas productoras de vehículos y autopiezas. De ellas noventa contaban con licencias de producción, asistencia técnica, marcas u otros conceptos asimilables a tecnologías provenientes del exterior.

Lamentablemente para el propósito de este estudio solamente ochenta empresas acompañaron contratos de licencias.

Aquellas noventa empresas declararon la vigencia de 178 contratos de los cuales fueron presentados 146, los que fueron analizados en detalle de acuerdo con un esquema básico preparado por anticipado.

*Número de empresas y de contratos de licencias de la encuesta al Sector Automotriz*

Total de empresas presentadas .....	509
Empresas que utilizan licencias extranjeras ..	90
Empresas que acompañan los contratos junto con la declaración jurada .....	80
Número de licencias declaradas .....	178
Número de contratos presentados y analizados..	146

*Representatividad de la encuesta*

Los datos de la encuesta están referidos al año 1970. La mayoría de las empresas declaró el monto de los pagos que originara su producción correspondiente al sector automotriz. A pesar de que en varios casos se omitió consignar este importante dato, de las compilaciones realizadas se ha constatado que la declaración de las empresas productoras de autopiezas, por lo menos, giraron al exterior más de 8.000.000 de dólares. Asimismo de la información obtenida de siete empresas "terminales" se han comprobado pagos de por lo menos 18.000.000 de dólares. El conjunto de estas empresas giraron, por lo menos, 26.000.000 de dólares. Si a esto se agregaran las tres importantes empresas restantes, no incluidas. Se podría apreciar, la participación destacada como "consumidora" de tecnología extranjera que tiene la producción de vehículos.

Puede decirse por tanto que la industria automotriz es la fuente principal de los pagos externos por regalías al exterior. El otro sector destacado es la industria farmacéutica.

Por tanto de las estimaciones referidas se deduce que la muestra de los 146 contratos analizados es significativa dado que representan las características de la industria usuaria de tecnología externa más importante. Dado el número de convenios analizados quedarían cubiertas todas las posibilidades y matices que adquiere este tipo de contratos.

*Origen de las licencias*

Poco menos de la mitad de los contratos computados se origina en la tecnología norteamericana con 79 contratos registrados. En un segundo plano se destacan FRANCIA, INGLATERRA y ALEMANIA OCCIDENTAL, aunque estos tres países en conjunto no llegan a igualar la cantidad de los contratos estadounidenses. Todos estos países marchan a la vanguardia en la investigación y desarrollo de productos nuevos y en la aplicación de las técnicas modernas en el Hemisferio Occidental, pero debe tenerse en cuenta que muchos de los contratos celebrados están "ligados" a los de empresas fabricantes de automotores a través de sus casas matrices; otros son "sugeridos" por las mismas "empresas" para asegurar que las autopiezas se desarrollen en las normas y con las técnicas aceptadas en este tipo de producción en masa en los países de donde provienen.

Del cuadro estadístico que se transcribe más abajo debe señalarse que el número de acuerdos celebrados por la República Federal Alemana puede aparecer sobredimensionado dado que nueve de los contratos (sobre 24) fueron celebrados por una misma empresa, la mayoría de ellos con su propia casa matriz. De los seis contratos celebrados por firmas suizas cuatro corresponden a empresas multinacionales con casa central en otros países (3 contratos de los EE.UU. y uno de Italia).

Como dato de interés podría señalarse que de los 79 acuerdos con empresas norteamericanas 28 fueron celebrados por solamente seis firmas radicadas en los EE.UU. Estas importantes compañías licencian diferentes líneas de productos a distintas empresas, algunas de las cuales son sus propias filiales locales.

PAISES DE ORIGEN DE LAS LICENCIAS  
DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

PAISES	Número	Porcentaje
EE.UU. ....	79	44,3
Alemania Occidental .....	24	13,5
Francia .....	23	12,9
Inglaterra .....	21	11,8
Italia .....	14	7,9
Suiza .....	6	3,3
Holanda .....	3	1,7
Canadá .....	2	1,1
España .....	1	0,6
Linchstentein .....	1	0,6
Islas Bahamas .....	1	0,6
Origen desconocido.....	3	1,7
<b>Total .....</b>	<b>178</b>	<b>100,0</b>

*Duración de los contratos*

De los 146 contratos analizados en detalle se ha podido determinar la duración pactada al concretarse los acuerdos. Al 34 % de estos se les fijó una duración de 5 años o menos, otro 33 % registra una duración inicial por diez años; un 14 % no tiene fecha de vencimiento prevista, no detallándose el plazo en el 9 % de los contratos.

De todo ello puede deducirse que la "moda" estadística destaca al período decenal como el más importante de todos en segundo lugar al de 5 años y en tercero al "tiempo indeterminado" o de duración hasta que cualquiera de las partes proponga su cese.

DURACION DE LOS CONTRATOS DE LICENCIAS.  
DISTRIBUCION DEL PERIODO DE DURACION  
PACTADO AL COMIENZO DE LOS ACUERDOS

*(Agrupación por periodos)*

DURACIÓN	Número de contratos	Porcentaje sobre el total
De 1 a 3 años .....	24	16,4
De 4 a 6 años .....	26	17,8
De 7 a 10 años .....	51	35,0
De 11 a 15 años .....	8	5,5
De 16 a 20 años .....	4	2,7
Tiempo indeterminado .....	20	13,7
No especificado .....	13	8,9
<b>Total .....</b>	<b>146</b>	<b>100,0</b>

Los acuerdos de licencias que celebran empresas de diferentes países en realidad no se limitan al marco estricto de los contratos pues éstos significan sólo un punto inicial de un conjunto de actividades mutuamente compartidas por largo tiempo. Más aún en sucesivas vinculaciones llevados por la coyuntura de los mercados, la variación de la tecnología, las modalidades operativas, la promoción técnica, la expansión comercial de las empresas licenciantes o licenciatarias, o la expansión de los mercados, poco queda en la práctica de los contratos originales. Es así que muchas partes contratantes periódicamente deben consolidar las modificaciones de los acuerdos para tener una compaginación adecuada de los convenios con todas sus modificaciones.

Esta variedad de modalidades suele preverse en muchos convenios incorporándose la cláusula de renovación automática luego de vencido el plazo original del mismo más de la mitad de los contratos incluyen cláusulas de este tipo (el 57,5 %), que se elevaría sustancialmente si se considera que sólo 20 contratos no tienen fecha de vencimiento predefinida, quince no especifican nada y sólo 26 (de los 146) excluyen cláusulas de renovación automática).

#### NUMERO DE CONTRATOS QUE INCLUYEN CLAUSULAS DE RENOVACION AUTOMATICA

PERÍODO DE RENOVACIÓN	Número de contratos
Un año .....	33
Dos años .....	6
Tres años .....	9
Cuatro años .....	—
Cinco años .....	20
Seis años .....	—
Siete años .....	1
Ocho años .....	—
Nueve años .....	—
Diez años .....	8
Renovación sin precisar número de años .....	8
No se especifica nada .....	15
Contratos de duración indeterminada .....	20
Excluyen cláusula de renovación .....	26
<b>Total .....</b>	<b>146</b>

De los 84 contratos examinados que incluyen cláusulas de renovación automática, 33 fijan una renovación anual, que le pueden dar continuidad a los acuerdos (generalmente se fija un plazo previo de denuncia para terminarlos definitivamente), y 20 incluyen renovaciones por períodos quinquenales.

#### *Año de celebración de los contratos*

Como se señaló anteriormente las relaciones que se establecen entre contratantes de tecnología en el ámbito internacional suelen prolongarse en el tiempo mucho más allá del estrecho margen de los acuerdos originarios. En este punto se efectúa el análisis de los contratos vigentes a la fecha de la celebración de la declaración jurada, establecida para acogerse a los beneficios de la ley de reconversión de la industria automotriz, por tanto los contratos presentados en octubre de 1971 tenían las siguientes fechas de celebración originaria:

AÑO DE CELEBRACION DE LOS CONTRATOS  
VIGENTES AL 3/10/1971

Resumen

	Número	Porcentaje
Antes de 1950 .....	3	2,1
Entre 1950-1954 .....	2	1,4
Entre 1955-1959 .....	5	3,5
Entre 1960-1964 .....	48	32,8
Entre 1965-1969 .....	61	41,7
Entre 1970-1972 .....	22	15,1
Indeterminados .....	5	3,4
Total .....	146	100,0

Los contratos más antiguos fueron celebrados en los años 1938, 1939 y 1949. Estos formalizaron acuerdos de colaboración técnica por largos períodos y constituyen las autopiezas con más mercados de reposición (son los neumáticos).

Observando la tabla adjunta puede verse el escaso número de convenios en vigencia celebrados antes de 1960. En los primeros años de la década del sesenta, con la creciente integración nacional de los vehículos se concentra la tercera parte de los acuerdos; en el quinquenio siguiente, el de la consolidación y expansión de la industria automotriz el 42 %; destácase el proporcionalmente bajo número de nuevos acuerdos en el trienio 1970-1972.

Debe señalarse que se han tenido en cuenta las fechas de celebración de los acuerdos originarios prescindiendo de la época de registrarse las renovaciones, prórrogas y modificaciones parciales o totales. El propósito que se tuvo en cuenta es la determinación de la época de vinculación inicial para determinar el período en que se introdujo la nueva tecnología.

*Características de los contratos*

Los acuerdos analizados en su mayor parte abarcan un conjunto de objetos inmateriales diferentes; entre estos conceptos figuran los siguientes: licencia de fabricación, asistencia técnica, información técnica, marca, "Know-How" y derecho por uso de patentes.

Otros rubros incluidos, complementarios de los destacados en el párrafo anterior, fueron los siguientes: asistencia para el montaje y puesta en marcha, abastecimiento de prototipos y modelos, elección o compra de maquinarias y equipos, realización de pruebas de laboratorio, asesoramiento para la modificación o construcción de plantas, derecho de reproducción de vehículos (este es el más importante en el caso de las empresas armadoras "terminales"), diseño de plantas y de los equipos, erección de edificios y maquinarias, asistencia científica, etc.

De otro orden de actividades pueden considerarse los rubros que también se incluyen en los acuerdos tales como: la asistencia en la organización y administración, en detalles de contabilidad, auditoría, en aspectos financieros, asesoramiento comercial, asistencia en ventas y política de ventas, en compras y organización de compras, asistencia en la formulación de costos y datos de costos y otros similares.

Los conceptos principales que incluye asistencia externa, fueron analizados en detalle en el cuadro que se adjunta, sólo se consideraron dada su relevancia, los conceptos básicos que se detallan:

- a) licencia de fabricación;
- b) asistencia técnica e información técnica;
- c) marcas;
- d) licencia de patentes;
- e) "Know-How";
- f) envío de personal a la Argentina; y
- g) capacitación de personal argentino en el extranjero.

Estos últimos dos conceptos se comentarán en el punto siguiente.

#### CARACTERISTICAS DE LOS CONTRATOS

CONCEPTOS	Número	Porcentaje sobre el total de los contratos
Asistencia técnica e información técnica .....	121	82,9
Licencia de fabricación .....	115	78,8
Marcas .....	65	44,5
Patentes .....	40	27,4
"Know-How"* .....	27	18,5
Pruebas de laboratorios .....	8	5,5
Diversos .....	35	25,3

\* Véase aclaración en el texto.

Dada la complejidad de separar la asistencia de la información técnica se agrupó a este concepto en uno sólo dado que tienen una estrecha correlación y es difícil muchas veces separar la asistencia de la información cuando las empresas contratantes se encuentran alejadas.

Los acuerdos comprenden en general más de un concepto de tecnología básica, de los considerados arriba en las clasificaciones a) b) c) d) y e), pues el 83 % de los acuerdos trata de la asistencia técnica, el 79 % de los mismos licencias de fabricación, un 45 % incluye autorización para el uso de marcas, un 27 % se refiere a licencia de patentes y un 19 % al Know-how, un 5,5 % a la realización de pruebas de laboratorio y el resto a los conceptos que no adquieren niveles significativos en su número.

Debe señalarse que se ha considerado solamente la declaración literal de los contratos, de allí la escasa relevancia aparente del "Know-how". Pero como éste no es más que la asistencia técnica, se tiene cabal idea de su verdadero significado considerándolo incluido en esta.

En cuanto a la cobertura de los compromisos registrados, un 43,1 % (63) otorgará a la licenciataria la "exclusividad" y sólo un 16,4 % (24) registra expresamente el carácter de "no exclusivo", el resto no expresó el grado de cobertura en el país o en el territorio contractual.

#### *Intercambio de personal técnico*

El denominado "intercambio" de personal técnico es sólo parcial pues en realidad tanto los técnicos extranjeros que vienen al país como los técnicos argentinos que van al exterior por cuenta de las empresas locales para adquirir conocimientos técnicos que aplicarán en la República Argentina, significa transferencia de tecnología en un único sentido: desde el exterior hacia la Argentina.

La mayoría de los compromisos incluyen capacitación personal directa pues ésta comprende al 68,5 % del total, es decir que solamente un 31,5 %, no incluía expresamente capacitación o asistencia directa. Del conjunto de los contratos un 38,3 % contenía cláusulas de capacitación en el país y en el exterior simultáneamente, un 18,8 % declara capacitación fuera del país exclusivamente y un 14,4 % en la Argentina únicamente.

CAPACITACION Y ASISTENCIA DIRECTA  
DE PERSONAL

AREA DE ASISTENCIA	Número	Porcentaje
— En el país y el exterior conjuntamente .....	56	38,3
— Fuera de la Argentina exclusivamente .....	23	15,8
— En la Argentina exclusivamente ..	21	14,4
— No se establece capacitación directa .....	45	30,8
— Indeterminado .....	1	0,7
Total .....	146	100,0

*Cláusulas sobre pagos por transferencia de tecnología*

Las modalidades de los diferentes compromisos que impliquen transferencia de tecnología exigen una cuidadosa investigación para la determinación del costo total de la tecnología externa. En los acuerdos se establecen diversas disposiciones, exigencias, facilidades y otros tipos de pactos que dejan abierta la posibilidad de indeterminación de su costo aunque se contaran con estimaciones aproximadas de la producción de la empresa que se considera.

Los conceptos que involucran contra-prestaciones pueden ser muy variados tales como:

- a) regalía porcentual sobre el valor de las ventas;
- b) regalía fija por unidad de producto;
- c) regalías diferenciales para el producto principal, (parte conjunto o subconjunto), y para sus repuestos;
- d) regalía diferencial para las exportaciones (superiores a las vigentes para las ventas locales);
- e) pago de derecho inicial y regalías periódicas;
- f) pago de un derecho único;
- g) pagos por los técnicos extranjeros que vienen a asistir a la empresa local (viajes, estadía y sueldos o montos variables según la duración);
- h) gastos totales de los técnicos que viajan para capacitarse en la empresa licenciante (incluyendo a veces un "derecho" preestablecido);
- i) pago por el uso de marcas;
- j) pagos por la asistencia técnica;
- k) pagos por la información técnica;
- l) costos de reproducción de la información técnica;
- m) gastos de investigaciones o pruebas de laboratorios solicitadas;
- n) costo de la asistencia especial solicitada;
- o) gastos de patentamiento y mantenimiento de patentes;
- p) gastos del contrato;



- q) pagar los impuestos sobre las regalías;
- r) pagos por ingeniería especial;
- s) pagos a los auditores independientes designados para verificar la exactitud de los informes y pagos;
- t) pago de un porcentaje adicional sobre las compras que realice el licenciante por cuenta del licenciario;
- u) pago de un adicional por los equipos, prototipos, elementos, materias primas, etc. provistos por el licenciante;
- v) obligación de realizar publicidad por un monto determinado.

Esta larga lista debe complementarse con las estipulaciones que se establecen en el contrato y durante su vigencia y aplicación. Entre ellas se destaca la fijación de mínimos anuales de regalías. En algunos pocos casos se establece un máximo hasta los cuales se pagan regalías. Otras estipulaciones frecuentes establecen regalías porcentuales que decrecen con el transcurso del tiempo, o con el aumento de la producción. En algunos casos aumentan. Los contratos de vinculación prolongada, que llevan a una colaboración técnica estrecha, generalmente reducen o modifican las convenciones de pagos. Otra causal de disminución son: las ventas a otros licenciarios de la misma licenciante, o a sus subsidiarias licenciantes o exenciones en las ventas a determinadas empresas armadoras "terminales".

O en otros casos encarecerlas como la práctica de fijar pagos de regalías por elaboración de productos similares a los licenciados pero que no guardan características con éstos, fijar el cálculo sobre el precio de "venta" al público en lugar del valor de las ventas al distribuidor o mayorista, obligación de pagar regalías aún después de vencido el plazo original, exigir determinadas garantías o abonar los impuestos sobre los pagos externos.

Se ha confeccionado este detalle exhaustivo con el objeto de encuadrar todas las estipulaciones preventivas de los acuerdos de asistencia externa.

Para una interpretación global se han agrupado las estipulaciones sobre pagos en cuatro conceptos principales:

- 1) regalías;
- 2) pago de un derecho inicial;
- 3) pagos por técnicos extranjeros que vienen al país; y
- 4) pagos especiales.

Más adelante se especificarán los mínimos anuales de pagos.

Teniendo en cuenta los conceptos que determinan el costo "total" de la tecnología importada puede señalarse que solamente el 24 % de los contratos estudiados establecía el pago por un solo concepto de acuerdo con el esquema de análisis, una tercera parte por dos conceptos y casi el 40 % entre tres y cuatro conceptos. La estadística es bien clara de la complejidad de este punto, que debiera considerarse convenientemente en la legislación reglamentaria de estas actividades.

#### CONCEPTOS QUE INVOLUCRAN PAGOS POR TECNOLOGIA EXTERNA

	Número	Porcentaje
Un concepto .....	35	23,9
Dos conceptos .....	47	32,2
Tres conceptos .....	41	28,1
Cuatro conceptos .....	16	11,0
No se indican .....	7	4,8
<b>Total .....</b>	<b>146</b>	<b>100,0</b>

El concepto de pago fundamental en los contratos de transferencia de tecnología es la regalía (porcentual, fija o periódica) a tal punto que de los 156 contratos sobre los que se obtuvo información en este aspecto solamente 10 convenios excluyen las regalías. Seis de ellos no proporcionan información completa, en otras tres, las regalías estaban incluidas en otro acuerdo simultáneo (ligados) y solamente uno involucraba el pago único y total de una determinada suma de dinero.

En el cuadro de la página siguiente se tiene la distribución de los contratos según el monto de regalía pactada dado en porcentaje sobre las ventas netas de los productos incluidos.

El valor de las regalías cobradas por las empresas extranjeras aparece elevado, máxime teniendo en cuenta que más de las tres cuartas partes de los convenios les proporcionan ingresos adicionales además de las regalías. En los Estados Unidos los acuerdos de licencias retribuyen en promedio el 2 % de las ventas netas totales.

En el caso argentino valores superiores al 3 % se consideran elevados pues cargar porcentajes que llegan hasta el 5 y 10 % en proporción a las ventas parecen exagerados y adquieren niveles significativos en relación con las utilidades de las empresas y se convierte en uno de los más importantes factores del costo de producción. De la experiencia demostrada por los contratos examinados, una regalía muy alta dificulta y limita el desenvolvimiento de las empresas, aún en los casos de filiales extranjeras. Así se ha constatado, en más de una vez, la realización de gestiones de prórroga, de postergación de pagos y de disminución de regalías en empresas que tienen su matriz en el exterior y que declaran valores, a todas luces elevados.

Del total de contratos examinados más del 60 % registran regalías pactadas al comienzo de los acuerdos superiores al 3 % de las ventas netas y solamente el 19,9 % correspondió a regalías inferiores al 2,99 %.

Los mejores convenios, negociados por empresas con buen poder de negociación computaban las regalías por un tanto unitario que disminuyen generalmente en proporción con volúmenes de producción crecientes, pero esta modalidad sólo fue adoptada por cerca del 14 % de los contratos.

El grupo de los contratos más caros superiores al 5 % del valor de producción; totalizó el 38 % del conjunto incluyendo dos contratos con el 10 %, tres con el 8 %, cuatro con el 7 % y tres con el 6 % de regalía sobre las ventas brutas.

Generalmente se establecen porcentajes inferiores diferentes, para los repuestos (en algún caso porcentajes superiores), en dos casos se fijaron regalías más elevadas para productos destinados a la exportación.

Aunque la regalía básica establece determinados porcentajes, la producción que se destina a determinadas empresas terminales no tributa regalías como tampoco a determinadas subsidiarias de empresas extranjeras que suelen nominarse en los mismos convenios.

#### REGALIAS PACTADAS AL INICIO DE LOS CONVENIOS DE LICENCIAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

PORCENTAJE DE REGALÍAS	Número de contratos	Porcentaje sobre el total
Hasta 0,99 % .....	2	1,3
De 1 a 1,99 % .....	4	2,6
» 2 » 2,99 » .....	25	16,0
» 3 » 3,99 » .....	28	17,9
» 4 » 4,99 » .....	10	6,4
» 5 » 5,99 » .....	47	30,1
Más de 6 % .....	12	7,7
No se detalló .....	6	3,9
Otras formas .....	22	14,1
<b>Total .....</b>	<b>156</b>	<b>100,0</b>

## a) Regalías decrecientes.

Del examen completo de las cláusulas de los contratos, de las modificaciones que se realizaran en el período de vigencia de los convenios, de la evolución de la producción se ha podido determinar el conjunto de modificaciones de las regalías originarias de los contratos y que significan regalías decrecientes.

Se encuentran en esta situación treinta acuerdos (el 19,2 % de los 156 detallados), la cuarta parte se refería a contratos donde no se fijaban regalías porcentuales sino unitarias. El detalle completo es el siguiente:

CONVENIOS DE LICENCIAS QUE ESTABLECEN  
REGALÍAS DECRECIENTES

REGALÍA ORIGINARIA	Número de casos
Hasta el 0,99 % .....	—
De 1 a 1,99 % .....	—
» 2 » 2,99 » .....	1
» 3 » 3,99 » .....	3
» 4 » 4,99 » .....	2
» 5 » 5,99 » .....	14
Más del 6 % .....	3
Otros tipos .....	7
Total .....	30

## b) Pago inicial.

En 46 casos los compromisos de licencias incluyeron el pago de un derecho inicial para el uso de la licencia. Solamente uno de ellos significó el pago total de la licencia. Por tanto en el 30,8 % de los convenios analizados se incluía además de la regalía el pago de un derecho inicial de valor variable.

PAGO INICIAL DE LOS CONTRATOS DE LICENCIAS

Número de contratos que obliga a un pago inicial además de las regalías .....	45
Número de contratos que se adquieren con un pago inicial sin cargar regalías .....	1
Total .....	46

## c) Cláusulas de pagos por técnicos que vienen al país.

Otro de los conceptos de pagos por la tecnología extranjera se refiere a los gastos que deben afrontar las compañías locales por el traslado, la estadía y los desplazamientos de los técnicos que vienen al país a capacitar y asistir al personal local en la fabricación, instalación, puesta en marcha, etc.

El cincuenta por ciento de los convenios establece la asistencia técnica a cargo del personal de la empresa extranjera licenciante.

Además, pero sólo en parte de los casos, se establece que las empresas locales deben abonar derechos especiales, por el tiempo de asistencia, abonar el salario del personal y otras disposiciones similares.

El hecho más importante que debe señalarse aparece cuando se fijan derechos que deben "convenirse" por las partes. Con este tipo de convenciones no puede determinarse con precisión el costo total de la asistencia que incluyen los gastos de traslado estadía y demás.

Aunque no se detalla especialmente cabe agregar que los gastos de traslado, estadía y sueldos y salarios del personal argentino que se capacita en las empresas licenciantes quedan a cargo de las licenciadas. Se anotaron dos o tres excepciones a esta regla en casos muy particulares.

Del examen de los 73 contratos que incluían pagos por el intercambio de técnicos solamente la mitad específica concretamente los cargos aproximados que deben solventarse, así se habla de que deben retribuirse los gastos de traslado desde la fecha de salida de la fábrica extranjera hasta su retorno a ella, estadía incluyendo el traslado y alojamiento y abonar los sueldos y salarios del personal involucrado.

Si bien es importante el grupo de los convenios que establecen retribuciones "a convenir" entre las partes en algunos casos se cargan derechos únicos además de los gastos de traslado y estadía ya sean diarios (entre 50 y 100 dólares por día/hombre), o semanales. En los acuerdos que establecen períodos de capacitación se cobra un derecho adicional por el exceso de estadía del técnico extranjero. En otros casos suelen cargarse sueldos superiores a los vigentes en el país originario de la licencia que van desde un 50 % hasta un 100 % por encima de promedios abonados por la empresa licenciante.

d) Pagos especiales.

En este grupo se engloban características diferentes a las que significan costos financieros adicionales a los detallados anteriormente, los principales se refieren a la asistencia técnica e información técnica que se proporciona. se factura al "costo" o a "precios a convenir". En un segundo plano figuran pagos por el uso de marca simultáneos con las licencias, gastos por patentes, su inscripción y mantenimiento, costo de los estudios e investigaciones especiales solicitadas, gastos de fabricación de los dispositivos, aparatos y maquinarias especiales solicitadas; pagos especiales al final del contrato para continuar utilizando la nueva tecnología incorporada a la fabricación, etc.

e) Regalías mínimas.

Además de los porcentajes sobre el valor de las ventas o el pago de derechos específicos por unidad el 31,5 % de los convenios establece la obligación de asegurar un mínimo anual de pagos por regalías a las empresas licenciantes. Del conjunto de informaciones obtenidas estas han sido muy variables, pues van desde 500 dólares de mínimo hasta 70.000 dólares como máximo. En cuatro casos debería alcanzar la producción un mínimo determinado para conservar las licencias o su exclusividad.

En poco menos de la mitad de los contratos que fijan mínimos anuales de regalías se exige un mínimo inferior a los 6.000 dólares anuales y en 8 casos regalías totales superiores a los 20.000 dólares.

El detalle completo es el siguiente:

REGALIAS MINIMAS EXIGIDAS EN LOS CONTRATOS  
DE LICENCIAS

ESCALA	Número de contratos
De 1 a 1.000 dólares .....	2
Entre 1.000 y 3.000 dólares .....	4
» 3.000 » 6.000 » .....	16
» 6.000 » 9.000 » .....	3
» 9.000 » 14.000 » .....	7
» 14.000 » 19.000 » .....	2
» 20.000 » 29.000 » .....	6
» 30.000 » 39.000 » .....	1
Más de 40.000 dólares .....	1
En unidades .....	4
Total .....	46

Por último debe señalarse que en el 20 % de los casos (9 convenios) se pactó la cláusula de mínimos de regalías crecientes según factores determinados.

#### *Restricciones a las exportaciones*

Uno de los tópicos más importantes del presente trabajo trata de la esquematización de las restricciones a las exportaciones que se establecen en los acuerdos de licencias en vigor.

Las características heterogéneas, tanto en el fondo como en la forma, de los contratos son difíciles de encuadrar en forma sencilla. Por esta razón el objetivo tenido en cuenta en la investigación fue la inclusión de todas las cláusulas que directa o indirectamente configuraron algún tipo de reglamentación en las exportaciones de productos licenciados.

Partiendo desde ese punto de vista se analizó, en primer lugar, el ámbito territorial de aplicación de los acuerdos. Así se determinó que cerca del 60 % de ellos demarcaron como *territorio contractual* a la *República Argentina* y como contrapartida solamente un 7,5 % (11 acuerdos) se refiere a un conjunto importante de países ya sea de *América Latina*, *Sudamérica* o de los *Países de la ALALC*.

Otro grupo, de solo 14 contratos (el 9,6 %), permite la exportación a un conjunto reducido de países de los integrantes de la ALALC o algún "país a convenir" en posteriores negociaciones ampliatorias de los convenios. En la práctica se excluyen a los mercados más importantes de automotores como los de *México* y *BRASIL*.

Debe señalarse que casi la cuarta parte de los contratos no hace referencia expresa al *territorio* de aplicación (podría catalogarse ésta como una prohibición implícita). Ahondando aún más en el análisis del ámbito espacial de los 35 convenios que no lo delimitaban, se estableció que la mitad de ellos fueron celebrados por empresas locales con otras extranjeras que son propietarias de la totalidad o parte del capital de las empresas licenciadas, por lo tanto de esta forma la limitación puede persistir aunque no se establezca nada en el acuerdo formal.

Reuniendo los conceptos de limitación territorial y restricción expresa a las exportaciones se puede construir un cuadro básico de limitación a las ventas externa

#### TERRITORIO DE APLICACION DE LOS CONVENIOS DE LICENCIAS

TERRITORIO CONTRACTUAL	Número de contratos	Porcentaje sobre total
ARGENTINA .....	86	58,9
No se establece territorio .....	35	24,0
ARGENTINA y algunos países de la ALALC .....	7	4,8
ARGENTINA y LATINOAMÉRICA .....	4	2,7
ARGENTINA y SUDAMÉRICA .....	4	2,7
ARGENTINA y países a convenir ..	4	2,7
ARGENTINA y ALALC .....	3	2,1
ARGENTINA y un país limítrofe ...	3	2,1
Total .....	146	100,0

Como puede leerse en la tabla que sigue, el 74 % de los convenios tiene delimitado un territorio de licencia, esto implica una restricción a la libre circulación internacional de productos licenciados. Además en el conjunto de contratos que no tiene establecido el marco geográfico de vigencia se registran algunos casos adicionales de limitación a las exportaciones (en 6 de los 33 contratos). De esta manera en solamente el 18,5 % de los convenios no se establecen explícitamente restricciones a las exportaciones ni se delimita el ámbito de su aplicación.

Finalmente en un reducido grupo de cinco convenios se autoriza expresamente las exportaciones de productos licenciados aunque alguno de estos, obliga a informar a las empresas otorgantes sus operaciones antes de concretar las ventas hacia otros países.

#### TIPOS BASICOS DE CLAUSULAS SOBRE LAS EXPORTACIONES

	Número	Porcentajes
<b>A. LIMITACIONES</b>		
I. <i>Delimitaciones Territoriales</i> .....	108	74,0
a) Con restricciones .....	69	47,3
b) Restricciones no detalladas .....	39	26,7
II. <i>Territorio no delimitado</i> .....	33	22,6
a) Con restricciones .....	6	4,1
b) Restricciones no detalladas .....	27	18,5
<b>B. EXPORTACIÓN AUTORIZADA</b> .....	5	3,4
a) Con territorio delimitado .....	3	2,2
b) Sin territorio delimitado .....	2	1,2
<b>Totales</b> .....	146	100,0

Pasando al estudio de los convenios que expresamente registran limitaciones a las exportaciones se pueden clasificar tres formas principales de restricciones que destacan sobre las demás.

En primer término sobresale la cláusula que supedita las ventas externas a una autorización expresa de la empresa concedente. Una segunda forma es la prohibición de exportación de autopiezas salvo cuando se exportan en vehículos originales de fabricación argentina o los respuestos de éstos. Una tercera fórmula es la que obliga utilizar el intermediario que designa la empresa concedente o cuando esta misma representa a la licenciada en las ventas fuera de la República Argentina.

Setenta y nueve contratos, en total, registran menciones específicas sobre exportaciones. El 31,7 % de ellos requieren la autorización expresa de las empresas concedentes. El 29,1 % autoriza la exportación en vehículos de fabricación argentina. En éste caso es más correcto hablar de prohibición que de *autorización*. Aunque todos los convenios, que se encuentran en esa situación utilizan la palabra *autorización* la exportación es de cumplimiento casi imposible dado el bajo grado de apertura externa que tiene la industria automotriz argentina pues ni en volumen ni en valor supera al 1 % de la producción bruta total del sector.

Como comprobación puede consultarse la tabla estadística de las exportaciones de la industria automotriz argentina. Allí puede observarse que a pesar del extraordinario aumento de los últimos años la exportación de vehículos terminados no alcanza significación en relación a la producción efectiva total.

En once contratos (el 13,9 %) la exportación queda autorizada cuando la comercialización se efectúa únicamente por intermedio de la empresa licenciante o quien ésta indique.

Entre estos tres tipos de limitaciones específicas se cubren las tres cuartas partes de los acuerdos involucrados.

#### CLAUSULAS RELATIVAS A LAS EXPORTACIONES EN LOS CONTRATOS DE LICENCIAS DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

CLÁUSULA	Número	Porcentaje
Exportaciones supeditadas a la autorización expresa de la empresa licenciante .....	25	31,7
Exportación autorizada en vehículos completos originarios del país .....	23	29,1
Exportación autorizada exclusivamente por intermedio de la empresa licenciante o quien esta indique .....	11	13,9
Exportación prohibida .....	3	3,8
Autorización temporal y revocable .....	2	2,5
Autorización de exportar a algunos países .....	10	12,7
Autorización expresa para vender al exterior .....	5	6,3
Totales .....	79	100,0

Un 12,7 % de los acuerdos autoriza las exportaciones a algunos países manteniendo cláusulas limitativas generales, ello significa una fórmula complementaria a la fijación territorial cuando el espacio contractual excede las fronteras nacionales.

Por último entre las limitaciones absolutas y directas para exportar se encuentran las prohibiciones expresas hacia determinados países o regiones económicas y políticas.

En esa situación se hallan 17 convenios.

De este pequeño conjunto descuella la cláusula, observada varias veces, que textualmente dice "los países que prohíba ESTADOS UNIDOS ya sea porque no mantiene relaciones comerciales, son enemigos de ese país, o pertenecen al "bloque soviético", en todos estos casos las exportaciones, exigen la aprobación del gobierno de los ESTADOS UNIDOS y las empresas concedentes los extienden a sus acuerdos de licencias, llegándose a la paradoja que cuando una empresa local licenciada del exterior desea exportar necesita la aprobación de un gobierno extranjero, cláusula francamente ilegal.

En un segundo plano entre estas limitaciones absolutas figura la restricción a vender al mismo país de donde proviene la licencia o a una zona de su influencia, como por ejemplo, CANADÁ y ESTADOS UNIDOS, FRANCIA y la COMUNIDAD FRANCESA, etc.

Un tercer grupo prohíbe las ventas a determinadas áreas como elemento para reforzar la delimitación del territorio que se establece en forma separada.

#### *Mejoras e innovaciones*

Otra de las restricciones usuales que se fijan en los convenios de licencia y asistencia técnica se refieren a la incorporación de mejoras e innovaciones técnicas desarrolladas por las empresas licenciadas. Si bien esa disposición tiende a mantener la identidad de los productos licenciados con los de la fábrica de origen, el objetivo que persigue es hacer beneficiaria a la licenciante por los perfeccionamientos y adelantos que logra la empresa local. Por ello todas las mejoras deben informarse a la empresa extranjera antes de introducirse en la fabricación de los productos indicados o en breve plazo luego de incorporarse la modificación. A menudo las exigencias son mayores al requerirse la autorización expresa y escrita de la empresa licenciante.

## EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ARGENTINA

Años	AUTOMÓVILES Y CHASIS		CAMIONES Y CHASIS		ÓMNIBUS Y CHASIS		TOTAL	
	Unidades	Valor en Dls.	Unidades	Valor en Dls.	Unidades	Valor en Dls.	Unidades	Valor en Dls.
1959.....	—	—	1	1.850	—	—	1	1.850
1960.....	—	—	1	5.189	—	—	1	5.189
1961.....	2	11.412	—	—	—	—	2	11.412
1962.....	8	17.576	—	—	—	—	8	17.576
1963.....	27	36.973	6	10.746	—	—	33	47.719
1964.....	61	91.598	25	50.106	—	—	86	141.704
1965.....	71	156.948	17	31.765	—	—	88	188.713
1966.....	21	42.321	8	14.030	6	56.209	35	112.560
1967.....	30	65.143	27	42.983	1	3.970	58	112.096
1968.....	35	62.457	41	153.357	—	—	76	215.814
1969.....	308	1.544.833	114	349.500	37	780.920	459	2.675.253
1970.....	618	1.526.177	159	765.090	72	966.565	849	3.257.832
1971.....	1.145	1.939.730	664	4.028.627	23	331.976	1.823	6.300.333

FUENTE: Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFSA) "Industria Automotriz Argentina" 1967, 1971 e Informe Estadístico N.º 474.



De los resultados de la encuesta a la industria automotriz surge que casi la mitad de los contratos estudiados (el 47,9 %) establece la obligación de informar por los perfeccionamientos y mejoras antes o después de su incorporación efectiva.

Por otra parte llama la atención la escasa importancia que merecen los esfuerzos de investigación conjunta o la incorporación planificada de mejoras, pues esto sólo aparece en solo tres oportunidades.

El otro aspecto de las mejoras se refiere a la propiedad por los perfeccionamientos y adelantos realizados. Esta restricción aparece en exactamente la mitad de los acuerdos (73 contratos) y consiste en el traspaso de la propiedad del perfeccionamiento, o de su usufructo. En el 20 % de esos 73 convenios la cláusula restrictiva es absoluta, quedándose por lo tanto, las empresas licenciantes extranjeras con la propiedad de las mejoras con derecho a patentarlas en los países que deseen y con el derecho a sublicenciar a otras empresas. Sin embargo el grueso de las limitaciones, si bien reconoce el derecho a patentar las mejoras por parte de las empresas licenciadas, estas deben otorgar una licencia exclusiva y gratuita para cualquier territorio (excepto en cinco casos donde se lo delimita) con derecho a sublicenciar.

#### *Compra de bienes y equipos.*

En apartados anteriores se ha señalado la importancia que adquiere, con el transcurso del tiempo, las vinculaciones entre las empresas ligadas por convenios de asistencia, que lleva a la intensificación del intercambio entre las partes. Este proceso *natural* cae fuera del ámbito de los contratos formales. Pero en éste punto se analizan aquellos convenios que sí lo incluyen o sea que aparece con otra cláusula restrictiva o la posibilidad abierta para la empresa licenciante de convertirse en proveedora de determinados insumos o como intermediaria en la provisión a las empresas de autopiezas nacionales.

La obligación de compra de bienes y equipos en la encuesta abarcó a la cuarta parte del total de los contratos estudiados.

Las diferentes modalidades que adquiere esta restricción es muy variable, puede detallarse en la siguiente lista:

Suministrar insumos, bienes o equipos de producción de la empresa licenciante.

Encargarse de la adquisición de bienes y equipos por cuenta de la licenciada.

Compromiso u obligación de adquirir a determinados proveedores o a quien indique la empresa licenciante.

La compra en el exterior requiere la aprobación previa de la licenciante.

Los productos de pequeña serie se reservan a la empresa extranjera.

Los bienes considerados pueden consistir en maquinarias, herramientas, modelos, muestras, matrices, materias primas, insumos, partes, conjuntos, subconjuntos, etc.

Los cargos por estos servicios son muy variables. Así algunas empresas facturan los costos más gastos adicionales, otras a éstos le agregan un porcentaje variable, que en los casos estudiados osciló entre el 10 % y el 25 %. En un grupo de contratos se pactó el pago de un precio fijo. Pero en un conjunto importante de contratos los cargos quedaron a la libre determinación de las partes, por tanto indeterminados, para el analista de los mismos.

Como una excepción interesante puede exponerse el ejemplo de dos contratos que efectúan predeterminadamente una selección al establecerse que las empresas involucradas no adquirirán productos obsoletos o que hayan dejado de fabricarse en el país.

#### *Restricciones a las ventas*

Las restricciones a las ventas pueden abarcar tanto el mercado interno como las ventas al exterior, en este caso significa un refuerzo a las limitaciones a las exportaciones analizadas en una sección anterior.

Las modalidades establecidas en las industrias de autopiezas ordenadas de acuerdo con su importancia fueron las siguientes:

Las ventas al exterior deben realizarse por intermedio de la empresa extranjera licenciante, sus subsidiarias o quien ella indique.

Otra forma, para reforzar los vínculos de los acuerdos, determina que las ventas de las empresas licenciantes en el país se hagan por intermedio de la licenciada que en tal caso adquiere el carácter de representante.

Aprobar precios de ventas. Esta cláusula es usual cuando empresas terminales extranjeras licencian autopiezas a empresas independientes para asegurar que sus precios no excedan al precio corriente menos las regalías, que no se aplica a las terminales subsidiarias de sus similares extranjeras.

Alcanzar mínimos o máximos de producción.

Evitar las ventas a la competencia.

Distribuir los productos por intermedio de la empresa que se indique.

Asegurar exclusividad de la licencia si el abastecimiento a la licenciante es normal.

Aprobar por escrito las ventas de autopiezas.

Disposiciones similares a las señaladas fueron incluidas en el 20 % de los casos (27 contratos) de la industria de autopiezas.

#### Capital de las empresas

La información que suministraron las empresas automotrices permite determinar la propiedad del capital.

Como criterio básico de clasificación se utilizó el siguiente:

Cuando la totalidad de las acciones o cuotas de capital pertenecen a personas o entidades argentinas se calificó a la empresa como *nacional* y cuando pertenece a personas o entidades del exterior *extranjera*.

Cuando menos de la mitad del capital es propiedad de personas o entidades del país, las empresas se califican como de *mayoría extranjera*, si la propiedad del capital argentino supera al 50 % del capital, la empresa es de *capital nacional mayoritaria*. En los casos en que la propiedad se repartía por partes iguales entre propietarios nacionales y extranjeros se consideró "mixta".

De este modo se distribuyó el número de los contratos según la propiedad del capital. Los 146 convenios analizados correspondieron un 45,2 % a empresas de capital nacional y 32,9 % a extranjeras.

Entre las empresas de capital conjunto se anotó un 15 % que tiene mayoría nacional y un 5,5 % extranjero y solamente dos convenios pertenecen por partes mitades a capitales argentinos y extranjeros.

#### DISTRIBUCION DE LOS CONTRATOS DE LICENCIAS DE LAS EMPRESAS AUTOMOTRICES SEGUN LA PROPIEDAD DEL CAPITAL DE LOS USUARIOS DE TECNOLOGIA EXTRANJERA

ORIGEN DEL CAPITAL	Número de los contratos	Porcentaje
Capital nacional .....	66	45,2
Capital extranjero .....	48	32,9
Mayoría nacional .....	22	15,0
Mayoría extranjera .....	8	5,5
Mixtas .....	2	1,4
Total .....	146	100,0

Las 80 empresas que utilizan licencias extranjeras se distribuyen, según el origen de capital en forma similar al cuadro anterior, apareciendo levemente aumentada la participación de las empresas de capital nacional y disminuidas las extranjeras. La relación empresas/contratos revela que es proporcionalmente superior en el grupo de empresas extranjeras que en las nacionales.

ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS EMPRESAS  
QUE UTILIZAN TECNOLOGIA EXTRANJERA

ORIGEN DEL CAPITAL	Número de empresas	Porcentaje sobre el total
— Nacional .....	39	48,7
— Extranjero .....	21	26,3
— Mayoría nacional .....	12	15,0
— Mayoría extranjero .....	6	7,5
— Mixta .....	2	2,5
Total .....	80	100,0

*Escala de pagos por empresas*

Partiendo de los datos obtenidos de las encuestas a la industria de autopiezas, del análisis de los contratos de licencia y asistencia técnica de la información complementaria suministrada por los balances de las empresas y otros elementos recopilados especialmente, se ha podido confeccionar la escala de pagos por concepto de tecnología externa en la industria de autopiezas, incluyendo a las empresas terminales armadoras y las productoras de neumáticos. En algunos casos la información obtenida no ha sido completa pero se han incorporado las estimaciones mínimas que surgen de las disposiciones de los acuerdos.

ESCALA DE PAGOS EN CONCEPTO DE TECNOLOGIA  
EXTERNA DE LAS EMPRESAS DEL  
SECTOR AUTOMOTRIZ  
(Año 1970)

MONTO DE LOS PAGOS (en pesos Ley 18.188)	Número de empresas	Porcentaje sobre el total
De 1 a 10.000 .....	4	4,5
> 10.001 a 50.000 .....	16	18,2
> 50.001 > 100.000 .....	19	21,6
> 100.001 > 200.000 .....	10	11,4
> 200.001 > 300.000 .....	10	11,4
> 300.001 > 400.000 .....	6	6,8
> 400.001 > 500.000 .....	3	3,4
> 500.001 > 1.000.000 .....	5	5,7
Más de 1.000.000 .....	15	17,0
Totales .....	88	100,0

Del examen del cuadro transcripto, se deduce que más de la mitad, (55 %) de los contratos tributaron regalías al exterior inferiores a los 200.000 pesos Ley 18.188 en el año 1970, el número de los contratos decrece a medida que aumenta la escala del valor de los contratos. En el último estrato, que concentra un número reducido de contratos (sólo el 17 %), aparenta ser pequeño pero es el más relevante desde el punto de vista económico pues esos quince convenios concentran el grueso de los pagos al exterior en concepto de licencias que llegan a superar el 77 % de todo el sector.

Este índice es revelador de como el pago de la tecnología externa de la Argentina se limita a un grupo reducido de firmas de capital extranjero (a excepción de algunas con capitales argentinos en participación minoritaria).

Relacionando el monto de las regalías con el capital de las empresas se obtienen asimismo interesantes conclusiones, todas las cuales revisten el carácter de provisionales dado que en algunos casos, como se indicó en un párrafo anterior, no se pudo precisar el valor de los contratos, o parte de ellos. Solamente entre el 3 y 5 % de las regalías del Sector Automotriz provienen de las empresas nacionales. La absoluta mayoría pertenece a las empresas de capital extranjero que participa entre el 80 y 90 % de todos los pagos por transferencia de tecnología. Algo más importante resulta el grupo de las empresas de capital conjunta con mayoría nacional que participa entre el 5 y el 9 % de los pagos, resultando por otra parte insignificante la porción correspondiente a las empresas mixtas.

#### *Otras cláusulas*

Los contratos de transferencia de tecnología adoptan formas muy heterogéneas desde los contratos verbales o simples cartas donde se detallan los puntos básicos hasta contratos formales compuestos de numerosos artículos cubriendo todo tipo de formalidades.

Como este trabajo tiende a la caracterización de las prácticas usuales y las modalidades utilizadas en la transferencia de la tecnología externa en la industria argentina se trató de interpretar tal cual operan con todos los inconvenientes que presenta esta alternativa.

Por esta razón en este apartado se agrupan un conjunto de disposiciones que habitualmente se pactan en los acuerdos que tienen importancia y significan restricciones u obligaciones no detalladas expresamente en los puntos anteriores.

Entre las disposiciones más frecuentes se cuentan:

La obligación de devolver la información técnica suministrada (o destruirla) al finalizar el acuerdo.

Mantener la calidad de la producción.

Enviar muestras para aprobar la producción y controlar la calidad.

No aceptar licencia sobre productos similares o de determinado origen, o de empresas de la "competencia".

Patentar productos o procedimientos por cuenta de la licenciante. Mantener las patentes necesarias incluidas en la licencia, los costos por cuenta de las partes (según se establezca).

Mantener en secreto la asistencia e información técnica suministrada, durante el período de los convenios. En algunos casos se exige un período más prolongado y en otros, los menos, indefinidamente.

También suele pactarse el mantenimiento del secreto hasta que la licencia esté "totalmente pagada".

Obligación de pagar otras licencias. O cargar regalías sobre el valor de la producción conjunta de productos similarse ya sea licenciados o no licenciados.

Las convenciones arriba indicadas se incluyen en un número variado de contratos. En lo que sigue aparece un listado de otro conjunto que apareció registrado muchas menos veces y se los incluye para tener una idea completa de todos ellos:

No vender ni fabricar productos competitivos (puede ser una condición de exclusividad).

La licenciante se reserva el derecho de recomprar o la opción de compra de las maquinarias suministradas al concluir el contrato (al valor de libros).

Aprobar la lista de proveedores y contratistas para asegurar la calidad.

Asegurar la reinversión de las utilidades en la firma licenciada.

Fomentar las ventas.

Obligación de promocionar las ventas y la publicidad. (A veces cubriendo cierto porcentaje del valor de las ventas).

Someter a la aprobación de la licenciante el programa de producción para cada período.

Posibilidad de inversión directa si fuera necesario.

Asegurar mínimos de producción.

Aprobar precios de ventas.

Fabricar piezas estrictamente intercambiables con las del licenciante.

Selección de auditores para controlar el cumplimiento del contrato.

En otros casos se establecen las condiciones por las que caducarán o se modificarán los contratos si no se reúnen algunos requisitos:

Si no se inicia la producción antes de un plazo fijo.

Si transfiere la propiedad de la empresa licenciada.

El establecimiento de controles de cambio o la inconvertibilidad del peso.

y otra general:

La terminación automática de los contratos para el caso de insolvencia de la licenciada o presentación en convocatoria o quiebra.

Entre los beneficios reconocidos a las empresas licenciadas aparecen, entre otras:

Privilegios y preferencias para extender la licencia a rubros o productos similares.

En caso de que otra empresa lo solicite se le reconoce a la empresa licenciada un período de opción.

Extensión de la licencia a las mejoras, adelantos y perfeccionamiento de los productos objeto de licencia.

Preferencia para extender la licencia a determinados territorios.

Extender las patentes (a nombre del licenciante) que interesan a la licenciada.

Disposiciones para asegurar la exclusividad de los convenios.

Autorización para sublicenciar.

#### *Características especiales de los contratos de transferencia de tecnología*

En este punto se describen las características típicas que adquieren los convenios de asistencia en la industria automotriz.

En cuanto a la forma de los contratos van desde el simple acuerdo verbal y cartas —esquelas— hasta el convenio formal donde están previstas todas las derivaciones legales posibles incluyendo las certificaciones y legalizaciones complementarias. Sin embargo la práctica usual en esta industria emplea contratos no muy extensos pero que tratan de detallar las principales características.

El idioma básico empleado es por abrumadora mayoría el del país de la empresa licenciante y en el caso del uso de traducciones españolas simultáneas el texto en idioma extranjero tiene preferencia. De los contratos presentados solamente unos pocos fueron redactados en español (y en el país). El 60 % de los convenios incluía su texto original y sólo alrededor de un 40 % su traducción española.

La jurisdicción legal aceptada por las partes en su casi totalidad pertenece al distrito donde se domicilia la empresa licenciante extranjera. La norma habitual de formalizar los acuerdos es la postal: el funcionario autorizado de la empresa licenciante rubrica el

contrato y lo envía a la empresa licenciada para que lo devuelva en un plazo predeterminado, habiendo conformidad queda concluido el trato a partir de la fecha que se establezca o de la fecha de aceptación de la parte local.

Así comienza la vigencia de los contratos pues pocos son registrados y legalizados por funcionarios autorizados y eventualmente por los consulados.

Las diferencias en interpretación y arbitraje se someten a los tribunales correspondientes a las plazas comerciales donde se encuentra establecida la empresa extranjera.

Los contratos generalmente son preparados especialmente para cada convención, pero llamó la atención un grupo de ellos que estaban preparados de antemano por sistemas de reproducción múltiple dejándose los espacios suficientes para la inclusión del nombre de la empresa licenciada, domicilio, fecha y nombre del funcionario autorizado. En uno o dos de estos casos los instrumentos aparecían preparados por una imprenta. En algunos casos también, aparte de la información variable que identificaba a la empresa licenciada, quedaba para completar el valor de la regalía (debe hacerse notar que el resto del contrato compuesto por unas 6 a 10 fojas aparecía completo).

Un pequeño grupo de una decena de contratos aparecía redactado en idioma español en su original declarando la vigencia de las leyes argentinas en los mismos. De entre ellos aparecieron algunos que mostraron una tónica diferente: breves, claros, sencillos, el pago unitario (no porcentual) por regalías decrecientes de acuerdo a la producción. Este hecho muestra que empresas con poder negociador amplio han obtenido contratos más favorables.