

PRIMERA PARTE

LOS SISTEMAS ECONOMICOS Y EL CONTROL DE LAS TRANSNACIONALES

Al abordar este tema es necesario definir y precisar previamente el funcionamiento de una Empresa; en este sentido Francois Perroux, citado por Raymond Barre (43) señala que "Empresa es una forma de producción por medio de la que, en el seno de un mismo patrominio, se combinan los precios de los factores de la producción aportados por sujetos distintos al propietario de la empresa, en vista de vender una producción en el mercado, un bien o un servicio, y obtener una renta monetaria igual a la diferencia entre dos series de precios". Hemos subrayado la frase "se combinan los precios de los factores de la producción" por parecernos interesante el sentido de combinar precios más no factores simplemente, ya que en el sentido más vulgar para producir hay que combinar que combinar factores, no precios. Sin embargo, Barre precisa los rasgos característicos de la citada definición y al comentar la frase por nosotros subrayada nos dice: "Mas que cantidades de trabajo y de capital técnico, el empresario combina precios de factores. Los problemas técnicos no le son indiferentes, pero la combinación técnica no tiene sentido si el producto resultante de su aplicación, valorado en términos de precios, no puede venderse en el mercado". Ello nos obliga a precisar nuestra creencia que Barre y Perroux trataban de definir la empresa capitalista, pero también este concepto es importante a nuestro estudio.

Partiendo de este importante supuesto es necesario precisar ahora cuales son los rasgos fundamentales de los sistemas económicos más antagónicos para explicar la situación de la empresa en ellos y así entender el fenómeno en los sistemas intermedios; en tal sentido tenemos: La mayoría de los autores coinciden en exponer que las características básicas de un sistema económico capitalista son: 1) Propiedad privada de los medios o factores de producción y empleo de estos por parte de empresas privadas; 2) Predominio de la ganancia económica como fuerza directriz de las decisiones de producción, y 3) Confianza en los mercados y precios para asignar recursos y distribuir ingresos.

(43) BARRE, Raymond. Economía Política. Editorial Ariel, S.A., Barcelona, España, Octava edición, 1975, pág. 302

Siguiendo esta misma orientación, también la mayoría de los autores, coinciden en que las características básicas de un sistema económico socialista son:

1) Propiedad social de los factores o medios de la producción y empleo de estos por parte de empresas públicas o reguladas por el estado, 2) Predominio de la satisfacción de las necesidades colectivas como fuerza de las decisiones de producción y 3) Confianza en órdenes administrativas en cumplimiento de un plan estatal para asignar recursos y distribuir ingresos.

En este mismo orden de cosas podemos estimar que al existir el "ánimo de lucro", el interés fundamental del capitalista, entendido como empresario, es el de producir al más bajo costo y vender al mayor precio para así obtener el mayor beneficio o excedente que viene a ser la renta monetaria que obtendría por la producción. En tal sentido, en un sistema capitalista el objetivo del empresario será fundamentalmente orientado hacia combinar los precios de los factores de la producción, de forma que se obtenga el mayor resultado con el menor esfuerzo posible minimizando los costos de producción y por otra parte lograr en el mercado el mayor precio para su producción, garantizando un máximo beneficio. En el sistema socialista, en donde también está orientada la empresa a producir el mayor número de bienes con el menor esfuerzo posible, sin embargo el excedente económico que queda entre el costo de producción y el precio de venta va a ser utilizado por el Estado para distribuir más equitativamente la riqueza. El objetivo de maximizar la producción está orientado a la satisfacción de las necesidades del mayor número de los miembros de la sociedad ya que ellos son los que aportan los factores que se combinan en aras de la satisfacción de sus necesidades.

En la práctica, estas concepciones se tornan un tanto complicadas debido a los intereses en pugna, siendo en el sistema capitalista más difícil que en el socialismo y ello se debe a lo siguiente: En el sistema capitalista "se combinan los precios de los factores de la producción", siendo el resultado de la -

suma de los precios combinados el costo de la producción, lo cual habíamos señalado que el capitalista desearía que fuéren mínimos, para que al vender a precios altos se maximice su beneficio; y también, por su parte, los que aportan esos factores que se combinarán, también desearían que se les paguen precios altos por los mismos y así recibir buenos ingresos por su participación en la producción, por lo que existiría permanentemente una tendencia creciente al alza de los costos de producción, frente a un deseo también permanente por parte de los empresarios de que estos se mantengan mínimos, lo que evidencia una contradicción de intereses en un régimen de libertad. En esta situación el empresario capitalista desearía que el estado (que es representación política de sus intereses) interviniese regulando y controlando los precios de los factores y garantizando el alza de los precios de los bienes y servicios asegurándoles un mayor beneficio, y todo ello en la práctica es muy difícil debido a las fuertes tensiones producidas por las crecientes demandas de satisfacciones de necesidades colectivas. Esto obliga al empresario capitalista a tomar por su cuenta otras medidas, las cuales señalaremos posteriormente.

Por otra parte al directivo de una empresa socialista le convendría que el plan formulado por el estado y al cual debe orientarse su producción sea lo más real posible, en el sentido de que refleje un cuadro verdadero de necesidades y una asignación de recursos suficiente para cumplirlos y una asignación racional de ingresos a los habitantes que les permitan adquirir los bienes producidos, toda vez que su actividad como dirigente empresarial socialista está orientada al cumplimiento del plan en todos sus órdenes, en el cual él ha participado directamente debido al proceso de centralización que generalmente impera.

Lo impuesto es confirmado por Oscar Lange, (44) quien, al comentar el significado del "Principio Económico" que oriente a la empresa capitalista, dice que

(44) LANGE, Oscar. Economía Política. Fondo de Cultura Económica, Bogotá- Colombia. sexta reimpresión, 1970, pág. 150

"Se trata del principio general del comportamiento racional, en las condiciones en que el fin y los medios de la acción están cuantificados. Este principio en seña que el grado máximo de realización del fin se obtiene actuando de forma - tal que por un gasto dado de medios se obtenga el grado máximo de realización - del fin y se gaste un mínimo de medios"., todo ello indica que deben utilizarse en forma óptima los medios evitando el despilfarro de ellos. Y en este mismo - sentido apunta el mismo Lange que "El principio de la racionalidad económica es una necesidad económica para la empresa capitalista, no sólo porque constituye el único medio de realizar el fin de la empresa, sino también porque la concu__ rrencia entre las empresas garantiza su aplicación, bajo amenaza de bancarrota para las empresas que no lo hagan. La lucha competitiva entre las empresas por la disminución de los costos, lanza fuera del mercado a las empresas que se que dan retrasadas, que no logran marchar adelante". Y al entrar a analizar el sen tido de la empresa socialista nos informa (45) "La maximización del beneficio - deja de ser el último fin de la empresa. La actividad de la empresa socialista está subordinada a un fin de la sociedad entera, expresada por el plan de la - economía social!"

Ahora bien, hemos afirmado que la aspiración fundamental del emp resario ca p italista se traduce a minimizar los costos de la producción y hemos afirmado - igualmente que ello se torna un poco difícil cada vez que el costo de los facto res: renta, interés, beneficio y las contribuciones al estado están estrechamen__ te ligados a la actividad del empresario, ya que todos aumentan en la medida - que aumenta también la ganancia de la empresa por que tienen un origen común de terminado por el hecho de que la materia prima, el capital, la actividad emp re s ar ial y la conformación del estado en un sistema capitalista se gestiona con - el mismo criterio del empresario capitalista. La situación más delicada se - plantea con los salarios de los trabajadores por ser más débiles son más pro__

(45) LANGE, Oskar. Ob. cit p. 159



pensos al deseo minimizante del empresario y con la ayuda del sector público - puede lograr regularlos; sin embargo, todos conocemos la situación actual de - las expectativas del movimiento obrero organizado, sus conquistas, su contrata- ción colectiva, etc. que en muchas partes del mundo han podido frenar este de- seo capitalista. Ante tan expresiva situación, al empresario capitalista no le queda otro destino que buscar fórmulas valederas que le permitan combinar los- factores a precios mínimos, utilizando estos medios en la forma más óptima sin despilfarro de los mismos y ello lo ha logrado con técnica y tecnología; la lo grado combinar los factores en proporción tal que resultan costos menores; ha sabido utilizar mejor todos los medios y ha logrado trabajar con materias pri- mas más rentables. Todo ello supone un altísimo nivel de investigación cientí- fica y social en lo cual también se invierten cuantiosas sumas de dinero y han- logrado incluso monopolizar la investigación como la tecnología que han conver- tido esta técnica que es por naturaleza neutra, en una poderosa arma de domina- ción y de comercio que les ha permitido el control de numerosas empresas del - mundo y la liquidación de otras.

A pesar de lo que expuesto es necesario para una cabal comprensión del pro blema, incidir un poco sobre la situación de los precios en una economía capita lista, conocida también como descentralizada. Con este objetivo es oportuno in dagar un poco sobre el tema referente a los sistemas económicos estudiados. Friedrich A. Hayek (46) sostiene que "las decisiones descentralizadas que se to man en respuesta a los precios determinados por las fuerzas del mercado pueden- utilizar este conocimiento de mejor manera que la planificación centralizada , la cual no podrá reunir toda la información detallada que se necesita para tomar decisiones correctas. Los precios de mercado servirán como guías adecuadas de- las decisiones económicas, pues son "tasas de equivalencia" que comprenden toda la estructura de medios - fines del sistema económico".

(46) citado por BORNSTEIN, Morris. Sistemas Económicos Comparados. Amorrortu edi tores S.C.A. Buenos Aires, Argentina, 1973 p. 37

Esto nos obliga a resumir que la situación de los precios de los costes de la producción y de los precios de venta orientarán todo el sistema económico en su conjunto toda vez que proporcionarán una información del funcionamiento de la economía. Sin embargo, en la economía socialista o centralizada el problema es distinto, y al decir de Raymond Barre (47) "Los precios dejan de ser un compromiso y se convierten en un acto de autoridad. Dejan de ser un mecanismo que relaciona la producción y el consumo; nada dicen a los productores sobre el estado de la demanda, ya que no tienen otra misión a realizar que las tareas prefijadas en el plan". Así entendemos que están orientados a significar las cosas de preferencia de los planificadores. Todo ello nos permite señalar que la función de los precios en las diferentes economías es distinta; en una es primaria y en la otra secundaria, por lo que en la primera es pieza fundamental para los empresarios y en la segunda lo es para los planificadores. En materia de precios le es más factible al empresario capitalista producir al menor costo - que al socialista ya que ese es el fin fundamental del primero y no del segundo.

Todo lo antes expuesto nos ha permitido señalar que el esfuerzo del empresario capitalista por minimizar los precios de los factores es vital para sus objetivos y por ello invierte mucho más que el socialista en la investigación y tecnología destinada a ese fin y por ello logra producir más barato y con mayor productividad al optimizar el uso de los medios y es por ello que el empresario capitalista entra a competir con ventaja frente al socialista en materia de precios y su producción desplaza a la del último en este sentido. Esta razón explica que en las economías socialistas permitan el funcionamiento de transnacionales en algunas áreas de la economía.

Por otra parte, la necesidad de la producción masiva de bienes para cubrir los objetivos del plan en una economía socialista, ha impuesto también, la necesidad de centralizar la producción en otras áreas prioritarias y el esquema or_

(47) BARRE, Raymond. Ob.cit p. 505

ganizativo, funcional y flexible de las empresas transnacionales derivados de la centralización y buena información a lo cual nos hemos referido, parece lo más apropiado.

En algunas áreas específicas es necesario centralizar la obtención de materia prima, la investigación, el control de mercados, las tomas de decisiones y la organización más eficiente para garantizar la producción en aras del cumplimiento del plan. Sobre esto no ahondaremos pues ya nos hemos referido anteriormente.

Por último es necesario señalar que en la Unión Soviética para el año - 1.976 tenía 40 transnacionales tal como lo informó el diario económico Handelsblatt. La Unión Soviética cuenta por lo menos, con unas 40 compañías transnacionales, de las cuales unas 20 extienden sus tentáculos a países del Tercer-Mundo.

Este dato, juntamente con el juicio de valor de que "los ataques de Moscú contra las supranacionales de Occidente, son una especie de bumerang que - se cueve contra los soviéticos", se contiene en un informe que publica el - diario económico "Handelsblatt".

La penetración soviética en los mercados occidentales ha estado siempre-bajo el control directo del Ministerio de Comercio Exterior, y desde 1.960 se ha concretado en Bancos, finanzas, seguros, transportes marítimos y comercio-maderero. Según el informe, las transnacionales soviéticas reclutan la mayoría de su personal en los países donde se establecen, para lo cual cuentan - en Moscú con una central que controla las actividades de los candidatos.

Así mismo, la peculiaridad de las supranacionales soviéticas es que son-eminentemente comerciales, como la "Nafta-B", establecida en Bélgica desde - 1.967 con un 60 por ciento de capital soviético, especializada en la introducción de gas soviético en los mercados occidentales.

"Ferchimex", también establecida en Bélgica y una de las principales fuente de divisas para la URSS, introduce productos químicos soviéticos en Europa, así - como la "Scaldia-Wolga", que importa piezas de su maquinaria pesada, hace el - montaje en Bélgica y llega al mercado a través de Suiza.

La transnacional soviética con mayor volumen de negocio es sin duda, la - "Elorg" en Holanda, que con un 65 por ciento de participaciones soviéticas, in - troduce en Europa los computadores rusos.

La ofensiva de los bancos soviéticos merece capítulo aparte. El "Moscow In - rodney Bank" (MNB), radicado en Londres desde 1919, es el encargado de financiar la mayoría de las operaciones comerciales Este-Oeste, y posibilita las expor - taciones soviéticas hacia el mundo occidental.

Esta también establecido en Beirut y desde 1971 controla el comercio sovié - tico en Asia a través de una central abierta en Singapur.

La central del "MNB" de Singapur, cumple además con la misión de cubrir - los intereses soviéticos en Hong Kong, tras la prohibición del gobierno de la - colonia de negocios soviéticos en la misma, por medio de dos empresas chinas - "Hong Kong Asia Lands" y "Mosbert Holdings", proporciona créditos y busca in - tercambios comerciales con empresas de Hong Kong.

En el mismo sector bancario, la Unión Soviética cuenta con instituciones - en París, Teherán, Zurich, Francfort, Viena y Luxemburgo.

En lo que se refiere a transportes marítimos, la Unión Soviética cuenta - con compañías establecidas en Tokio, Vancouver, Amberes, Rotterdam, Londres y Singapur.

El informe señala que desde principio de los años sesenta la Unión Sovié - tica se ha preocupado de extender sus transnacionales hasta los países del Ter - cer mundo, en donde cuenta en la actualidad con unas 20.

Reconoce que la Unión Soviética hace que las ganancias en la adquisición de materias primas revierten en su gran mayoría al país de origen, pero añade que - esto le permite seguir controlando la vida comercial de los mismos.

Indica que estas actividades destacan principalmente en los convenios de pesca con la mayoría de los países africanos, y, sobre todo en Singapur, en - donde la industria pesquera soviética ejerce una especie de monopolio en la - región.

Además son recientes los pactos entre la Unión Soviética, China Comunista y los Estados Unidos para que algunas empresas transnacionales de esta última nación operen en territorio de las primeras debido a la alta tecnología sobre todo en materia petrolera.

Esta tendencia la corrobora el citado autor Louis Turner (48) que nos afirma que "Evidentemente las empresas petroleras y mineras necesitan ser multinacionales con el fin de lograr los mercados necesarios: están ligadas a suministros fijos de materias primas que han de ser extraídas, procesadas, transportadas a un valor económico". Estas son cuestiones objetivas del mercado que tienen vigencia en ambos sistemas económicos, lo que aunado a la cuestión tecnológica le dá más fuerza a nuestros planteamientos.

"Los países socialistas de Europa del Este no escapan a este despliegue . Las firmas multinacionales se han introducido en sus circuitos, ya sea compartiendo con empresas del Estado el control de la actividad de las unidades productivas que construyen, o abandonando completamente este control al Estado que las acoge. En cualquiera de los casos, ello les permite comercializar los productos fabricados en base a una mano de obra barata. Así las sociedades neerlandesas han transferido sus fábricas a los países del Este. Polonia fabrica muebles suecos. Renault fabrica cajas de cambio en Rumania..." (49)

(48) TURNER, Louis. Las sociedades Multinacionales, los Imperios Invisibles. España, DOPESA Editorial. p. 37.

(49) PARTIDO SOCIALISTA FRANCES. ob. cit. p.17.

Además de todo lo ya expuesto es necesario hacer otras consideraciones; en el mundo contemporáneo se afirma con claridad la crisis del marxismo, se discute el poder del capital, como se ha expresado anteriormente, se discute el impe-rativo de la toma del poder por los trabajadores de las fábricas como explota-dos por ese capital, pregonado en el Manifiesto del Marxismo Leninismo, toda vez que históricamente se demuestra lo contrario; se plantea hoy también un -escepticismo por la ideología y hasta se ha vaticinado la muerte de las mis-mas y se abre paso a la eficacia; finalmente en este orden de ideas se le dá-una importancia creciente a la organización, a la planificación, a esa tecno-logía administrativa dirigida por la inteligencia que por naturaleza ideológi-camente es neutra y que existe en todos los regímenes demostrando su eficacia, aunque con matices distintos, lo que nos permite afirmar que la supervivencia o éxito de estas empresas sea patrimonio de determinado régimen económico.

CUADRO 1 - EVOLUCION TEMPORAL DEL ESTABLECIMIENTO DE FILIALES

Proporción del número de filiales existentes en la actualidad establecida en cada período							Inversion directa total - 1971		Crecimiento anual-inversión directa 1967-1971.-	
	Antes						Miles de millones de dolares	Participación		
	1914	1914-1945	1946-1958	1959-1964	1965-1970	% total				
Alemania	5.7	13.1	14.0	14.3	47.0	100	24.0	14.5	11.8	
Francia	1.8	6.5	10.2	14.5	53.0	100	7.3	4.4	15.8	
Italia	1.6	8.9	22.2	30.0	67.0	100	9.5	5.8	15.7	
Bélgica y Luxemburgo	7.7	18.8	11.9	8.4	37.0	100	3.4	2.0	14.6	
Holanda	2.9	14.3	9.4	18.2	52.6	100	3.3	2.0	15.2	
Suecia	2.9	28.8	12.9	13.4	55.0	100	3.6	2.2	17.6	
Suiza	12.0	21.4	11.8	16.4	41.0	100	3.5	2.1	n. d.	
Japón	0.0	8.6	4.1	25.4	38.0	100	6.8	4.1	13.1	
Canadá	1.1	22.0	16.3	24.9	62.2	100	4.5	2.7	23.2	
Estados Unidos*	2.5	17.5	23.0	39.0	35.0	100	5.9	3.6	13.7	
Gran Bretaña	2.4	11.0	13.9	26.0	18.0	100	86.0	52.0	8.7	

n.d. No están disponibles los datos

* Hasta 1967

FUENTE: Elaborado en base a the World's Multinational Enterprises, 1973; Multinational Corporations in World Development, ONU, 1973.

CUADRO 2: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES MANUFACTURERAS (1914-1970)

Origen de las matrices	Norte-américa	América Latina	México	Brasil	Argentina	Europa	Africa y medio Oriente		Resto de Asia y Oceanía	Porcentaje total	Número total
Estados Unidos	13.0	26.4	6.8	4.2	3.2	38.8	6.2	5.6	100	4.246	
Gran Bretaña	13.0	6.1	0.8	1.2	1.3	29.0	25.0	27.0	100	2.265	
Alemania	9.8	18.0	3.3	5.9	3.9	53.0	9.8	9.8	100	788	
Francia	7.1	17.0	1.6	6.6	5.5	51.0	19.0	6.1	100	425	
Italia	6.2	33.0	3.9	8.6	7.0	45.0	10.0	5.4	100	129	
Bélgica y Luxemburgo.	21.0	4.8	0	4.1	0.4	62.0	11.0	1.5	100	272	
Holanda	23.0	8.5	2.4	1.0	1.5	54.0	5.4	8.7	100	425	
Suecia	4.2	14.0	3.0	3.6	1.8	68.0	4.2	9.0	100	167	
Suiza	10.0	14.0	2.0	3.4	2.8	64.0	4.1	7.9	100	393	
Japón	4.8	18.0	2.1	7.1	0.7	3.3	8.6	65.0	100	479	
Canadá	13.0	21.0	4.1	3.1	3.1	44.0	5.6	16.0	100	197	
Otros	17.0	3.0	0	1.1	1.1	71.0	4.0	5.1	100	99	

Tomado del libro Derecho Económico Internacional. Jorge Castañeda y Otros Págs: 56-57.etc.

PARA EL AÑO 1.967

CUADRO 3

Productos nacionales brutos de varios países comparados con el volúmen de ventas de algunas de las empresas multinacionales más importantes, billones de dólares.

PAISES	MULTINACIONALES
España.....	26.6
Suecia.....	23.9
Holanda.....	22.8
	20.0.....General Motors
Bélgica.....	19.7
Suiza.....	15.9
	13.3.....Standard Oil (New Jersey)
Dinamarca.....	12.2
Austria.....	10.6
Turquía.....	10.6
	10.5.....Ford Motors
	8.4.....Royal Dutch-Shell
Noruega.....	8.3
	7.7.....General Electric
Grecia.....	7.1
	6.2.....Chrysler
	5.7.....Mobil Oil
	5.6.....Unilever
	5.3.....IBM
	5.1.....Texaco
Portugal.....	4.6

Tomado de las Sociedades Multinacionales, Los Imperios Invisibles, de Louis Turner. - (Ob. cit. pág. 136).-

PARA EL AÑO 1.970

CUADRO 4

Comparación entre las ventas de algunas empresas multinacionales y el producto nacional bruto de algunos países.-

Producto nacional bruto (miles de millones de dólares)		(Miles de millones de dolar)	
Holanda.....31.28	General Motors	EE.UU.	18.75
Suecia.....30.77	Standard Oil (N.J.)	EE.UU.	16.55
Bélgica.....25.88	Ford	EE.UU.	14.98
Suiza.....20.31	Royal Dutch/Shell	Holanda. R.U.	10.79
Dinamarca.. ...15.57	IRM	EE.UU.	7.50
Austria.....14.37	Unilever	R.U. Holanda	6.88
Noruega.....11.39	Phillips	Holanda	4.16
Finlandia.....10,22	Imperial Chemical Industries	R.U	3.50
Grecia..... 9.39	Hoechst	Alemania	1.42
Irlanda..... 3.89	Alcan Aluminium	Canadá	1.36

Tomado de las Empresas Multinacionales de Christopher Tugendhat - Ob.Cit.
pág. 17.-

CUADRO N° 5

Cómo ha aumentado el valor contable de las inversiones de las empresas americanas en Europa.

Año	Millones de dólares		
	Europa Total	CEE Total	Reino Unido Total
1950	1.733	637	847
1951	1.979	742	961
1952	2.145	810	1.038
1953	2.369	908	1.131
1954	2.639	1.009	1.257
1955	3.004	1.161	1.426
1956	3.520	1.399	1.612
1957	4.151	1.680	1.899
1958	4.573	1.908	2.058
1959	5.323	2.208	2.475
1960	6.681	2.644	3.194
1961	7.742	3.104	3.523
1962	8.930	3.722	3.805
1963	10.340	4.490	4.172
1964	12.109	5.426	4.547
1965	13.985	6.304	5.123
1966	16.209	7.584	5.657
1967	17.882	8.405	6.101
1968	19.904	9.012	6.694
1969	21.651	10.255	7.190
1970	24.471	11.695	8.015

Tomado de: Las empresas multinacionales. ob cit, pag. 61

CUADRO N° 6

ESFUERZO TECNOLÓGICO NACIONAL SEGUN EL NUMERO DE PATENTES
NACIONALES REGISTRADAS

País	Total patentes registradas	Patentes registradas por nacionales como por ciento del total de patentes registradas
Estados Unidos	47.900	80
Japón	23.353	64
Alemania	19.592	61
Argentina	5.261	45
Francia	39.258	34
Brasil	3.641	34
Suecia	12.000	32
Italia	20.550	29
Sudáfrica	4.582	25
México	2.169	20
India	4.245	10
Canadá	23.470	4

Tomado de: GUNNAR, Myrdal. Ob. cit p. 52

CUADRO N° 7

PAGOS POR IMPORTACION DE TECNOLOGIA EN INVESTIGACION Y DESARROLLO
EM PAISES DESARROLLADOS Y NO DESARROLLADOS

País	Año	A	B	A/B
		Pagos por inves tigación y desa rrollo local(% del producto te rritorial Bruto	Pagos por importa ción de tecnología (% del producto te rritorial bruto)	
<u>Países desarro llados</u>				
Japón	1963	1,50	0,21	6,8
Francia	1963	1,90	0,22	10,9
Alemania	1964	1,60	0,24	9,6
Italia	1963	0,70	0,32	2,1
Reino Unido	1963-1964	2,60	0,13	20,1
E.E.U.U. de América	1963-1969	3,70	0,02	240,0

		Pagos por inves tigación y desa rrollo local (% del producto te rritorial bruto)	Pagos por importa ción de tecnología (% del producto te rritorial bruto)	
País	Año			A/B
<u>Países de Amé rica Latina</u>				
Argentina	1966	0,33	0,76	0,43
Brasil	1966-1968	0,30	0,27	1,10
México	1962	0,15	0,34	0,44
Colombia	1966	0,20	0,40	0,50
Chile	1966-1967	0,13	0,15	0,86
Venezuela (*)	1966	0,16	0,07 (**)	-

Tomado de Oxman, G y Sagasti: La transferencia de tecnología hacia los países -
del grupo andino. Secretaría General de la Organización de los Estado Americanos
Washington, 1972

(*) CONICIT. (**) Sólo incluye pago de regalías en el sector industrial

Tomado de la Revista Venezolana de Administración Pública N° 2

CUADRO N° 8

COSTO DE LA TECNOLOGIA PARA DIFERENTES PAISES

	I-D como por ciento del PNB	Pago de regalías al extranjero como por ciento del PNB	Balanza tecnológica como por ciento del PNB	Costo de la tecnología como por ciento del PNB
Estados Unidos	3,1	0,0012	0,00988	3,09
Francia	1,5	0,0198	0,00929	1,51
Alemania	1,3	0,0142	0,00395	1,31
Holanda	1,8	0,00178	0,00133	1,80
México	0,15	0,01669	0,01669	0,12
México	-	-	-	0,958

Tomada de Transferencia de Tecnología y Tráfico de Patentes. ob cit. Pag. 51

FUSIONES Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS MANUFACTURERAS Y MINERAS EN EE.UU.

Años	Total de Empresas	Grandes Empresas Absorbidas *						
	Promedio anual de empresas (1)	% de cre- cimiento	Promedio anual (2)	% de cre- cimiento	Activos (millones de US\$)	% de cre- cimiento activo (3)	Promedios de activos (3/1)	# grandes empresas so- bre total - de empresas (2/1)
50-54	285.8	100.0	16.8	100.0	541.0	100.0	31.7	5.9
55-59	673.0	235.7	55.6	330.9	1,741.0	321.8	31.1	8.3
60-64	873.8	305.5	70.4	419.0	2,349.6	434.3	33.6	8.1
65-69	1,166.3	408.1	111.3	692.2	5,393.0	983.9	45.8	10.0
50	219.0	100.0	4.0	100.0	173.0	100.0	43.2	1.8
67	1,496.0	683.0	155.0	3,875.0	7,662.0	4,606.0	51.4	10.3

Total empresas absorvidas 1950-1967 = 12.654

Grandes Empresas absorvidas 1950-67 = 1.063

Activos de las grandes Empresas Absorbidas = 39.000 millones de dólares

* Más de 10 millones de dólares

Tomado de: Dependencia y relaciones internacionales . O. Caputo y R. Pizarro. Ob. cit. p. 219.