Globethics Repository



Transferencia tecnológica en un modelo de Puertorriqueñización: Venezuela [Technology transfer model Puertoricanization: Venezuela]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see https://www.globethics.net. Data and content policy of Globethics Repository see https://repository.globethics.net/pages/policy.

Item Type	Article
Authors	Sáder-Pérez, Rubén
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-11-18 01:26:18
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/223091

Nueva Sociedad Nro. 2 Septiembre - Octubre 1972, p22-27

Transferencia tecnológica en un modelo de Puertorriqueñización: Venezuela

Rubén Sáder-Pérez

Rubén Sáder Pérez: Doctor en Ciencias Políticas, ex-Director General de la Corporación Venezolana del Petróleo (1963-1969), ha publicado las obras "Petróleo Nacional y Opinión Pública", "La Empresa Estatal y los Contratos de Servicio", "Cartas Petroleras", "Problemas del crecimiento de una empresa petrolera del Estado", "Temas para un Cambio de Régimen Político". Actualmente está al frente de su despacho de consultas - SERVICIOS PROFESIONALES - y dirige una investigación multidisciplinaria sobre la nacionalización de la industria petrolera en Venezuela.

Todavía existen venezolanos que se sienten ofendidos cuando en círculos internacionales salen a la luz cifras demostrativas de nuestro subdesarrollo, las mismas que revelan el grado de dependencia externa alcanzado durante los últimos años, la desigualdad creciente entre una minoría de privilegiados y las muchedumbres de desempleados y hambrientos tan embarazosamente a la vista de los visitantes extranjeros. Uno de estos venezolanos casi protestó airado porque en el seminario sobre "Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología en América Latina" organizado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) y la Escuela Latinoamericana de Ciencia Política y Administración Pública (FLACSO), en Chile, a fines del año 1971, me permití recordar que el 40 % de la población caraqueña vive en ranchos. No había razón, según su parecer, en divulgar nuestras lacras, porque en otros países latinoamericanos el contraste era mayor, mas infranqueable el abismo entre ricos y pobres.

Qué alivio - pensé - sentirían muchos compatriotas al constatar la posible existencia de naciones más infelices que la nuestra, si tan cuestionable superioridad no nos fuera reconocida simultáneamente con aquellas características que nos harían figurar en los certámenes para coronar a los más tontos, entre los finalistas de primera categoría. Porque no otra condición puede adquirirse con el despilfarro de recursos a que estamos habituados, como si los manaderos del Diablo - los yacimientos petrolíferos - no se fueran a agotar nunca, o como si el hambre pudiera contenerse siempre a punta de la droga publicitaria con que se enerva la lucha de los

más. Sin embargo, antes de continuar el tono jaculatorio, examinemos lo que está sucediendo con esto de la transferencia tecnológica.

¿Qué es la transferencia tecnológica?

Se llama así a la incorporación de los resultados de la investigación científica y tecnológica al sistema productivo, y cuyo uso implica el pago comprendido en la adquisición de maquinarias y equipos, licencias, marcas comerciales y asistencia técnica. Las dificultades que crea a los países subdesarrollados se traduce en un creciente drenaje de divisas y en frecuentes sobrefacturaciones amparadas en la ignorancia o la indefensión de los compradores. Obedece, según se acostumbra aludir, a la incapacidad del Estado, por falta de una infraestructura científica adecuada, para determinar la compra de tecnología en función de un orden de prioridades ajustado por los requerimientos de su desarrollo. Afirmación que implica la ausencia de una política científica por parte del Estado, cuya falta de estímulo a la investigación propiamente dicha, se complementa con la ignorancia que facilita el pago de sobreprecios, la compra de procesos y equipos obsoletos, la aceptación de prácticas restrictivas a la importación de nuevos productos por medio de la concesión de patentes industriales que no se explotan y el sometimiento a prohibiciones para la exportación impuestas a las empresas nacionales.

Tanta importancia ha tomado el estudio de esta materia a nivel continental que, como explica Azi Wolfenson en su trabajo "Incidencia económica de la transferencia de tecnología en el Perú", los antecedentes para la aprobación de una acción conjunta se encuentran en todas y cada una de las reuniones latinoamericanas sobre la integración regional efectuadas durante los últimos años. Prefiero, en lugar de reproducir los textos de los acuerdos aprobados, referirme al hecho más esclarecedor como es la cita de que las medidas adoptadas por Colombia "han dado por resultado una reducción del 50 % de los costos explícitos (regalías) pagadas por la tecnología extranjera". Wolfenson hace el cálculo de lo que el Perú podría ahorrarse en divisas si logra reducir en un 15 % los precios de las importaciones de productos intermedios y bienes de capital. De aplicar esta metodología en Venezuela, la magnitud de la cifra de ahorro podría cubrirnos de vergüenza, al comienzo, para impulsarnos, luego, al rescate de lo que nos está siendo esquilmado por el débil poder de negociación del Estado y del sector empresarial privado.

Ahorro del empresario privado

El empresario privado desconoce el potencial de negociación a su fácil alcance. Tampoco dispone de recursos informativos para seleccionar la tecnología disponible en el mercado internacional. En Venezuela se reproduce con mayor intensidad lo que el Profesor Miguel S. Wionczek refiere del caso mexicano: "Las empresas nacionales adoptan sus decisiones por regla general, al azar, mediante contactos con los representantes de los grandes exportadores de maquinaria y equipo, o de los agentes de las empresas consultoras extranjeras radicadas en México". (Los problemas de la transferencia de tecnología en un marco de industrialización acelerado: el caso de México. COMERCIO EXTERIOR, Vol., XXI, septiembre 1971). El anárquico procedimiento, en práctica también entre nosotros, se refleja en los mayores costos transferidos al consumidor bajo el esquema de proteccionismo industrial aprobado por los dirigentes del Estado venezolano, sin el esfuerzo de investigación que en países como Colombia permitió descubrir que en el sector farmacéutico, por ejemplo, los productos se importaban a un nivel promedio de precios de 165 % más alto que los precios internacionales.

Ventajas para el sector estatal

Wionczek, quien también asistió a la reunión en Chile, se complace en señalar el contraste que, frente a la impotencia del empresario privado, ofrecen las grandes empresas estatales. Vale la pena transcribir su opinión para destacar, una vez más, la situación de inferioridad del caso venezolano: "Las grandes empresas estatales en México han logrado diversificar en forma impresionante sus fuentes de tecnología y disminuir considerablemente su dependencia respecto de una cadena de proveedores de tecnología y equipo estrechamente ligados entre sí, compuesta por los consultores iniciales, los proveedores del equipo y procesos, y los vendedores de asistencia técnica posterior al establecimiento de una planta. Como ya se ha dicho, el uso óptimo de los recursos tecnológicos propios se ha visto negativamente afectado por el creciente uso del financiamiento externo, particularmente en la forma de créditos atados por las empresas estatales en la década pasada. En estas condiciones, el poder de negociación en asuntos tecnológicos tuvo que pasar a manos de los proveedores del financiamiento, perfectamente conscientes de las ganancias adicionales provenientes de la incorporación de toda clase de servicios de asistencia técnica, operativa, de comercialización y administrativa, en la venta de bienes de capital, bajo la forma de unidades industriales completas (plantas-paquetes)".
El comportamiento del sector estatal venezolano, por lo contrario, acusa características que, con frecuencia, justifican el trato que se reserva para un vasallo de segun-

da categoría. Porque sí el engaño del sobreprecio de patentes y regalías viniera involucrado en la aprobación de un proyecto industrial novedoso y complejo, ¿qué otra excusa mejor podríamos aducir que la falta de preparación técnica de los funcionarios del Estado? Distinta y más irritante es la del pago elevado de algo que no tiene precio por estar libre en el mercado, o cuyo precio en el país es tan bajo como para convertir en motivo de escarnio el hecho de salir a contratarlo en el exterior. Voy a citar, por vía de ejemplo, un caso de cuyos pormenores he sido informado a satisfacción: el de la edición de la Guía Telefónica.

La I.T.T. y la Guía de la CANTV

Le estamos pagando asistencia técnica - transferencia tecnológica - a la I.T.T. yanqui como consecuencia de una negociación por la cual la I.T.T. World Directories Inc. - compañía no domiciliada en Venezuela - adquirió las acciones de Guía Publicidad C.A. La transacción se hizo en EE.UU. por una cifra de varios millones de bolívares que tomaron los accionistas - sus nombres pueden leerse en el Registro Mercantil del Dto. Federal, Expediente 8018 - por la cesión de una empresa cuyo capital era y es de Bs. 100.000,00 pero que tuvo la prudencia de negociar previamente la renovación por 5 años del contrato con la empresa estatal CANTV (Compañía, Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela). Para el consumidor anunciante, el resultado ha sido el de un substancial aumento en las tarifas; para el empleado vendedor de publicidad, una disminución de salario al sufrir la imposición de menores porcentajes en la comisión hasta entonces reconocida; y para el Fisco, aparentemente, una reducción del ingreso por impuesto sobre la renta, porque los costos han crecido tanto en la administración a cargo de cubanos y puertorriqueños traídos por la ITT, que ya se están aduciendo pérdidas para respaldar otro aumento del 20% en las nuevas tarifas que tenían aceptadas en la CANTV para entrar en vigor este año. Semejante pretensión se alega mientras la facturación en ventas creció de un año a otro en más del 50% con la ayuda suplementaria de una edición de 5 Guías en lugar de la que anteriormente contenía los directorios de todo el país. La duración hasta 1975 del contrato con la CANTV hace temer sucesivos ascensos en las tarifas aprobadas a los inversionistas extranjeros. Pero, dejando a un lado la oscuridad de la negociación - no todo se explica como torpeza - ¿es motivo de llanto o de risa la obligación, a estas alturas de la pregonada industrialización venezolana, de pagar asesoría técnica estadounidense para editar un libreto de teléfonos?.

En la Industria petrolera

Como en el caso anterior, lo que se paga por transferencia tecnológica es, en ocasiones, innecesario, y frecuentemente caro, esto es, por encima de los precios vigentes en el mercado. Procede, pues, iniciar con urgencia los estudios sectoriales ante la proliferación de cláusulas restrictivas del uso y aplicación de la sobrevalorada tecnología, como aquellas que regulan, limitan e impiden el comercio internacional de productos cuyo alto volumen de ingresos, de ser percibido totalmente por el Estado, podría garantizar un desarrollo económico independiente. En la industria petrolera venezolana, explotada aún por concesionarios extranjeros - capital estadounidense en su mayor parte - conviene, sin demoras, cuantificar y analizar los costos explícitos de la tecnología acusada en las deducciones al Fisco, debido a que las relaciones entre empresas matrices y filiales favorecen traspasos de beneficios disimulados como costos de operación. Esta práctica de evasión de impuestos es perseguida por los funcionarios de países como los mismos Estados Unidos, cuyas leyes prohiben, además, las restricciones monopolísticas envueltas en la venta de patentes, licencias y marcas, muchas de ellas todavía presentes en los convenios suscritos por nuestros empresarios públicos y privados. El desconocimiento de estos hechos o razones de una estrategia de alto coturno, avalan, no obstante, declaraciones de políticos de izquierda así como de voceros de las compañías extranjeras, quienes coinciden en afirmar que la tecnología no ofrecería dificultades a la hora de la nacionalización de la industria petrolera porque ella se compra a discreción. Tal como lo expresó Guillermo Rodríguez Eraso, Vice-Presidente de la Creole Petroleum Corporation, cuando dijo en el Foro que sobre la nacionalización de la industria petrolera organizó en mayo pasado, por encargo del Ateneo de Caracas: "Tecnología, no veo problema. Es una cosa que hoy en día se compra con dinero. Uno trae el mejor técnico, ve revistas, de modo que no es problema de quinto piso, ni mucho menos".

La otra experiencia

Es otra la experiencia de quienes han participado en negociaciones para la adquisición de tecnología como las referentes a simple compra de catalizadores para ser usados en procesos de refinación. O la de los socios nacionales de las empresas mixtas frente a las desmedidas aspiraciones del socio extranjero por el valor contable que atribuye a su aporte de "know-how". Llegan hasta la regulación de futuras expansiones de una industria como pretendió la Commonwealth Oil Refining (CORCO), presidida por el puertorriqueño Teodoro Moscoso, Ex-Embajador de los Estados Unidos de América en Venezuela, en el convenio cuya anulación logré aun

después de haber sido hecho aprobar por el Ministro de Minas e Hidrocarburos, J. A. Mayobre, en el Gabinete Ejecutivo. A la Commonwealth se le reconocía una opción de un año para que toda nueva planta petroquímica que se instalara en Venezuela o en el exterior, por el Instituto Venezolano de Petroquímica, le fuera ofrecida en asociación. Se le prometía asimismo, la exoneración de impuestos nacionales, estatales y municipales por un plazo no menor de diez años, estimado como suficiente para la recuperación de las inversiones. Posteriormente, en otro convenio suscrito conjuntamente con el sector estatal colombiano por el IVP, para la construcción de plantas de amoníaco y úrea, fué descubierto un sobreprecio en las instalaciones por más de 20 millones de dólares, el cual no ha habido forma de recuperar. La conducta oficial es tan sorprendente como lo asienta un reportaje de la revista "Elite" del 15-5-70, apoyado en auditorias de Prise Waterhouse y Parra, Ramos & Parra: "La empresa española que ejecutó la mayor parte de las obras en Colombia y *que acaba de recibir nuevos contratos de NITROVEN* para obras complementarias en El Tablazo, practica internacionalmente el sistema de soborno y la comisión, apareciendo envueltos en tales procedimientos altos funcionarios como el hermano del Alcalde Mayor de Bogotá y el Ministro de Obras Públicas de Chile". Y en la fotocopia de un Telex 268 del 25-4-69 se lee como se instruye al agente Sergio Rojas para sus gestiones conjuntas con MATHIESEN c/Moneda 1160, Santiago de Chile: "Conviene hablar con el Ministro de Obras Públicas (Presidente de LAN) y con Eric Campaña (Vicepresidente Ejecutivo LAN) los cuales tienen el mayor peso"... "No se pueden elevar las comisiones ni aumentar las coimas por ningún motivo".

Son muestras apenas de una mentalidad desarrollista en función de gobierno, responsable - a sabiendas - de la aceleración de la dependencia extranjera encubierta bajo una consigna de industrialización del país. Gracias a ella y al proceso de "puertorriqueñización de Venezuela, hoy se dispone de las modernas ataduras de la transferencia tecnológica cuyo precio se reconoce hasta en la más insignificante mercancía o actividad extranjeras. Una superficial revisión de la información estadística al alcance público, da una medida aproximada aunque impresionante de lo que el venezolano paga por concepto de "royalties" cada vez que fuma, se viste, fríe sus comidas en aceites y grasas vegetales, pone a rodar los cauchos de un vehículo, envuelve sus paquetes con papeles y cartones, bebe de esas colas con las cuales "la vida sabe mejor", toma leche pasteurizada, o come queso, salchichas y hasta cualquiera de esos alimentos típicos - parte del folklore turístico - que ya los norteamericanos nos venden enlatados, *made in Venezuela.*

Lo que sucede en industrias con procesos más complicados desborda cualquier margen de complaciente credibilidad. Tomo como muestra - con mis reservas por el cálculo arbitrario de ciertas relaciones y la falta de consistencia de algunos indicadores - la afirmación sobre empresas químicas contenida en el Informe presentado por los técnicos de la Oficina de Coordinación y Planificación de la Presidencia (CORDIPLAN), Hermann Soriano, Getulio Tirado, Vigsensio González, Heinrich Brucker y Luís Alsolar en el Foro "la Integración Latinoamericana" de agosto, 1971: "Se debe destacar el hecho de que 6 de esas 16 empresas remitieron en regalías más del 35 % de su capital, llegando hasta la alármente cifra del 240 %; es decir, una empresa remitió en un año *casi dos veces y media su capital* por concepto de regalías, lo cual significa que sólo por este concepto recuperó su capital en menos de cinco meses".

No se salvan las Fuerzas Armadas

La venta de maquinaria y equipos obsoletos, fuera de producción y por abultados precios, ha incidido en la adquisición de material para las Fuerzas Armadas, bajo la protección de un secretismo de alta seguridad que, de paso, ha enriquecido a comerciantes amigos de dictadores o de presidentes democráticos de turno. El derroche de fondos se extiende al sostenimiento de misiones militares cuya permanencia antes se fortalecía con nociones vinculadas a la defensa hemisférica, y posteriormente con enseñanzas desviadas hacia las tácticas de represión interna desplegadas con motivo de la lucha antiguerrillas y las cuales, en definitiva, tienden a consolidar el esquema de dependencia económica que favorece a los grandes proveedores de armamentos. También aquí la transferencia tecnológica opera con alevosía, pero es prácticamente imposible precisar el costo de las patentes y licencias transferidas por las autoridades militares a los fabricantes civiles. Ni siquiera la competencia entre los vendedores, en principio alimentada con la creciente oferta europea de los últimos años, permite la selección de mejores oportunidades, porque las empresas multinacionales, fijadoras de precios y condiciones monopolísticas, proliferan ya en la industria armamentista. Y si se piensa que el tráfico de comisiones está instalado como un cáncer en los cuadros de la Administración Pública, no se puede ahorrar la sonrisa conmiserativa ante los viajes de inspección de algún funcionario contralor, impotente para desenmarañar la complicada madeja de los costos de equipos militares.

Pero no es sólo la verificación de los costos lo que importa, sino la procedencia de la participación en una carrera armamentista que pone a los países latinoamericanos a comprar equipos ultramodernos - Mirages etc. - a precios prohibitivos, por

haberse extinguido casi las provisiones de desechos de la Segunda Guerra Mundial. O a destinar grandes inversiones en los planes quinquenales como el de Brasil que - también sobre la utilización de costosas licencias para operaciones de ensamblaje - prevé la fabricación de aviones a reacción, contratorpederos, tanques y hasta el montaje de experimentos nucleares.

Lo que tiene que ver este aspecto con la transferencia tecnológica objeto de estudio es la evidencia de la aceptación de manuales "técnicos" que recomiendan una política de modernización militar fundada en el mantenimiento del equilibrio estratégico de armamentos puesto en práctica por las grandes potencias. La educación e instrucciones suministradas por asesores extranjeros contienen así, sutiles insinuaciones para que los vecinos, cuyas divergencias sobre linderos y áreas de mercado se estimulan oportunamente, comiencen a invertir sus recursos en costosos y trágicos juguetes, en lugar de financiar proyectos favorecedores de un desarrollo económico y político independiente, vale decir, soberano.

Como es de indiscutible la conveniencia de renovar las dotaciones de las FF.AA., la actualización de los conocimientos suministrados a los profesionales de las armas y la elaboración de una estrategia dirigida a enfrentar necesidades reales, también es prudente mantener alta la guardia frente a posibles desviaciones manipuladas no pocas veces en América Latina por los proveedores de equipos militares. Ellas explican la recurrencia de hechos como los incluidos en la documentada investigación sobre "El armamentismo de los países dependientes: el caso latinoamericano", y los cuales conducen a los sociólogos Joxe y Cadena de la Escuela Práctica de Altos Estudios (Sorbonne), a conclusiones como esta: "Para que las Fuerzas Armadas puedan mantenerse legítimamente como organizaciones dedicadas prácticamente a la represión interna, es necesario que las posibilidades de conflicto externo no desaparezcan por completo" (ESTUDIOS INTERNACIONALES, Universidad de Chile, N° 14).

¿Una salida posible?

Si se comienza con la investigación del comportamiento de cada sector de la economía, la opinión pública tendrá oportunidad de enfrentarse con una realidad que desconoce. Los resultados que se llevarán luego a reuniones internacionales de expertos, contribuirían por su parte, en alguna medida, a la apertura de expedientes probatorios de las modalidades aplicadas para lucrar con la ignorancia y debilidad de regiones no desarrolladas. Pero todo esfuerzo estaría perdido sin un análisis re-

velador de la estructura que favorece el acaparamiento del Ingreso Nacional desde los cuadros de decisión del Estado.

Inutil es así, para muchos estudiosos, dedicar tiempo a la elaboración de recomendaciones que atribuirían mayores facultades a organismos del Estado, cuando éste es operado por beneficiarios directos y representantes de una especie de oligarquía muy consciente de normas y prácticas indispensables para mantener el *statu quo*. Si se observa que el poder del inversionista extranjero crece al mismo tiempo que disminuye la acción reformadora del Estado, y que los mecanismos burocráticos de éste canalizan la apropiación de los recursos aceleradores del proceso de concentración del capital, ¿no es equivocado el camino que conduce a actitudes de expectativa, primero, y de frustración y desesperanza, después? ¿Será preciso, entonces, para lograr la fijación de márgenes adecuados de tecnología e inversión extranjeras que no comprometan la autodeterminación, la autonomía para la toma de decisiones políticas, imponer antes un esquema de lucha opuesto a la pasividad arbitrada por el régimen de minorías que insiste en llamarse democrático y representativo?

Preguntas como estas ya comienzan a proliferar en círculos académicos compartidos por expertos, profesionales e intelectuales, según se aprecia en ambientes como el que disfrutamos los participantes del reciente seminario en Santiago de Chile.

Caracas, 17 de enero de 1972.