



Fernanda Mabel Fernández

Instituto de Investigaciones Teóricas y Aplicadas, Escuela de Contabilidad.

LOS BIENES INTANGIBLES INDUSTRIALES Y LA POLÍTICA TRIBUTARIA. PAUTAS PARA EL ANÁLISIS DE SU INTERRELACIÓN EN CONTEXTOS GLOBALIZADOS.

1. Título del tema de la investigación:

Los bienes intangibles industriales y la política tributaria. Pautas para el análisis de su interrelación en contextos globalizados.

2. Antecedentes sobre el tema:

El entendimiento de las instituciones económicas del capitalismo plantea algunos desafíos profundos y permanentes al derecho, la economía y la organización. Y aunque este estudio sea una empresa interdisciplinaria, escasa bibliografía integradora puede ser hallada.

El enfoque del costo de transacción sostiene que estas instituciones tienen el propósito y el efecto fundamental de economizar costos de transacción, adoptando un enfoque microanalítico para el estudio de la organización económica, y planteando el estudio de las organizaciones no ya como una función de producción sino como estructuras de gobernación¹.

La economía del costo de transacción sostiene además que la dimensión más decisiva para la descripción de las transacciones es la especificidad de los activos. Las partes que intervienen en un intercambio apoyado por inversiones no triviales en activos específicos de ciertas transacciones operan efectivamente en una relación de intercambio bilateral. La armonización de la fase contractual que une a las partes, para efectuar así la adaptabilidad y promover la continuidad, se convierte en una fuente de valor económico real².

¹ Williamson, Oliver E. Las instituciones económicas del capitalismo. Fondo de Cultura Económica. México 1989.

² Williamson, Oliver E. Las instituciones....Op. cit. Pág. 40



2.1. Los intangibles industriales. Sus características específicas.

Es así que el estudio de los bienes intangibles tiene que ver con el tema de "especificidad de los activos", a los cuales hay que reconocerles características particulares. A efectos de su reconocimiento e identificación dentro de las transacciones comerciales cabe hacerse tres preguntas fundamentales:

- a). cómo se determina la existencia de este tipo de bienes y cuándo hay transferencia de los mismos;
- b). qué valor es el que se transfiere;
- c). Y, para nuestra específica investigación, cómo se determina la "conexidad" de transacciones que los involucran con el hecho imponible expresado en una determinada legislación tributaria.

Al simple efecto analítico cabe distinguir entre intangibles industriales e intangibles comerciales, aunque hay que decir que también existen intangibles híbridos, en los cuales no son tan fácilmente distinguibles sus aspectos industriales y comerciales. Además, los intangibles que normalmente son pensados como intangibles "industriales" pueden tener valor a partir de actividades tanto industriales como comerciales e inversamente, los intangibles comerciales pueden derivar su valor a partir de actividades comerciales e industriales.

Los intangibles industriales son típicamente, las patentes, los secretos comerciales o técnicas de know how, muchas veces sin patentar. Todos estos intangibles son desarrollados, ya sea por los departamentos de investigación y desarrollo, o por la propia actividad comercial/industrial.

Las patentes son de varios tipos- patente en fórmulas o diseños, patentes ya "patentadas", etc. Por lo tanto, cuando nos referimos a estos intangibles en transacciones (internacionales) lo primero que hay que hacer es determinar qué tipo de patente está involucrada en el análisis. Aunque, es mucho más importante determinar qué grado de poder de mercado está otorgando esa patente. El mayor control que se tenga sobre el mercado le da a la patente un mayor valor, lo que se manifiesta un indudable mayor valor agregado.³

³ Wright, Deloris. Intangibles and Transfer Pricing. IBFD. Ámsterdam, Holanda. La traducción nos pertenece.



Hay que tener en cuenta también el hecho de que una patente aún no registrada no es razón para concluir que el intangible en cuestión no tiene valor. Las técnicas de know how pueden ser procesos o métodos que reducen el costo de manufactura del producto o permiten que el producto sea de mejor calidad a un determinado costo de fabricación. Estos intangibles también deben ser considerados.

2.2. La explotación de estos intangibles y una lógica para encarar su desarrollo

2.2.1. EL CONTEXTO GLOBAL Y LAS FORMAS DE EXPLOTACIÓN DE LOS INTANGIBLES INDUSTRIALES

En las industrias donde existen los tipos de intangibles descriptos, es común ver casos en donde se comparten los costos de investigación y desarrollo de estos. Y aunque no siempre es el caso, generalmente existen contratistas que hacen el producto utilizando tecnología que es propiedad de su cliente. Los contratistas asumen poco riesgo y generalmente producen bajo órdenes especificadas y no soportan riesgos ni de garantía ni de obsolescencia del producto.

Otra forma de explotación del intangible consiste en que la empresa que desarrolló el intangible establezca una subsidiaria, como si fuera un contratista y aunque no hay transferencia de intangible, tampoco acuerdos de licencia ni se pagan regalías salvo que la jurisdicción en la cual se establezca la subsidiaria sea una jurisdicción con tasas tributarias mucho más bajas que la jurisdicción de origen.

No obstante la forma elegida para la explotación de los intangibles industriales, ésta última se inserta en un contexto "globalizado" o "mundializado", donde se han logrado establecer similares patrones de desarrollo mundial implementando y lanzando al mercado tecnologías homogéneas en sus respectivas áreas.

Resulta difícil conceptualizar qué significa globalización con una definición clara y sintética, precisamente, porque se trata de un concepto complejo y multifacético que combina una serie de fenómenos de diferente naturaleza.

Por una parte, se remite no solo a procesos económicos sino también a procesos sociales, políticos, culturales y –en forma muy notable- a procesos mediáticos⁴. Sin embargo, la globalización puede ser caracterizada de diferentes modos. Existen varios

⁴ Citado en "Agro y Alimentos en la globalización- Una perspectiva Crítica". Miguel Teubal/Javier Rodríguez. Editorial La Colmena 2002, pág.9-10.



enfoques complementarios entre sí, que la caracterizan: a).como un conjunto de procesos; b).como una etapa en la evolución del capitalismo: y c).como parte de un discurso (proyecto) que tiene, muchas veces, finalidades políticas, económicas o culturales bien definidas.⁵.

Así, el papel que le cabe al Estado se ha transformado del Estado- Nación a un estado transnacional⁶. En este marco, "la política no desaparece sino que su racionalidad se sincroniza con "la economía" (global o mundial). La racionalidad supuesta del mercado requiere de un control universal. En lugar de la intervención del estado nacional, las funciones públicas se delegan cada vez más en cuerpos semiautónomos u organismos internacionales. No desaparece el Estado en el contexto del proyecto de globalización sino que sume una racionalidad diferente dentro de la política económica mundial."Los reguladores internacionales perciben a los Estados en términos instrumentales: como racionalizadores de los circuitos financieros globales y de las crisis financieras mundiales⁷

2.2.2. LOS DERECHOS DE PROPIEDAD Y LA EXPLOTACIÓN "MUNDIALIZADA"

Aunque la literatura sobre los derechos de propiedad de un activo, por su parte, hace hincapié en que la propiedad (de los intangibles mencionados) es importante, al simple efecto de su estudio, los derechos de propiedad se dividen en tres partes:

1. el derecho a usar el activo;
2. el derecho a apropiarse de los rendimientos del activo; y
3. el derecho a cambiar la forma o la sustancia de un activo.

Estas partes pueden distinguirse concretamente en los activos que nos ocupan, generando dificultades microempresarias en cuanto a la forma de apropiación de los rendimientos, y en cuanto al cambio de la forma o sustancia y su utilización.

Dentro del marco descripto pautas de imitación o de mejoración de intangibles existentes afectan singularmente la obtención de rentas por parte de quienes invierten en el desarrollo de estos activos.

⁵ Citado en "Agro y Alimentos en la globalización- Una perspectiva Crítica". Miguel Teubal/Javier Rodríguez. Editorial La Colmena 2002, pág.10.

⁶ McMichael y Myhre, 1991. Op.cit. "Agro y Alimentos...." pág.15.

⁷ McMichael y Myhre, 1991. Op.cit. "Agro y Alimentos...." pág.15.



Se dice que son las grandes empresas las que necesitan de innovaciones exitosas ya sea porque la innovación requiere recursos que están más allá de las empresas pequeñas; o porque hay economías de escalas asociadas con la I & D; o porque los grandes tamaños permiten asociarse para disminuir riesgos de varios proyectos; o porque determinado poder de mercado se requiere para producir un ambiente estable propicio para dar comienzo a una innovación.

Sin embargo, empresas pequeñas pueden ser más flexibles y menos propensas a una inercia burocrática, mientras que los riesgos asociados con la innovación pueden variar grandemente.

Muchos empresarios tratarán de asegurarse que la mayoría de sus problemas técnicos hayan sido satisfactoriamente resueltos por innovaciones e investigaciones baratas antes de empezar un desarrollo a escala.

Reiteramos, en este marco, el papel que le cabe al Estado, se halla desdibujado, muchas veces, por la predominancia y absolutismo de valores económicos. Dice Lowy (1998) "El capitalismo ha reducido las relaciones sociales, a todos los valores y cualidades, al status de mercancías. Se trata del ámbito de la cuantificación universal, la mercantilización y la monetarización"

2.3. La planificación tributaria de las empresas multinacionales y su interrelación con la política económica

Los problemas mencionados: la globalización, las formas de asociarse para el desarrollo de intangibles industriales y su explotación, la propiedad de los intangibles desarrollados, los patrones de imitabilidad y mejoramiento que pueda haber en el mercado, el tamaño de los emprendimientos empresarios que llevan a cabo innovaciones aplicables al ámbito industrial; nos llevan a la consideración de que la remoción de las fronteras económicas repercute en la independencia del ejercicio de la jurisdicción tributaria, lo cual por si mismo tiene una enorme y fundamental implicancia en la formación de la estructura de la base imponible del sistema fiscal de cada país.

La política económica tiene entre otros objetivos promover el crecimiento y el progreso que se plasman en acciones concretas del Estado invirtiendo recursos provenientes de impuestos, y la planificación tributaria se relaciona principalmente con la distribución de esta base imponible, sobre la cual se efectúan las exacciones.



Los activos intangibles industriales en la actual economía de mercado, representan el stock de tecnología existente dentro de un país, tecnología que puede ser definida como "fondo social de conocimientos sobre las artes industriales" (Schmookler, 1966). Stock este último que nos permitirá hablar de existencia de un progreso tecnológico relacionado con un proceso de crecimiento.

¿Cuál es el grado de importancia de los progresos tecnológico y técnico en el proceso de crecimiento económico?

Esta pregunta es, en parte, teórica y, en parte, empírica. El progreso tecnológico ha jugado un papel conceptual poco importante en la teoría económica hasta épocas relativamente recientes, si bien Marx incorporó dichas ideas como una característica fundamental de su análisis de las leyes de la evolución del capitalismo y de la caída de la tasa de beneficio; asimismo, la tesis de Schumpeter sobre las "oleadas de innovaciones" demostró su influencia en determinados aspectos, aunque esta aportación queda al margen de las principales corrientes de la teoría económica convencional. El reciente interés se originó fundamentalmente en los trabajos empíricos de los años 50 que sugirió que el progreso técnico era el factor más importante en la determinación de la tasa de crecimiento de la economía.

En consecuencia, cualquiera sean los efectos del progreso tecnológico en el proceso de crecimiento económico, muchos autores lo consideran como un elemento que impregna la actividad económica.

Mansfield (1968)⁸ inicia su conocido manual afirmando:

"Sin duda, el cambio tecnológico es uno de los determinantes más importantes de la configuración y la evolución de la economía. El cambio tecnológico ha mejorado las condiciones de trabajo, ha permitido la reducción de las horas laborables, ha proporcionado un incremento en la producción de bienes nuevos y viejos, y ha aportado muchas dimensiones nuevas a nuestra forma de vida".

3. Aporte que se propone realizar a partir de la investigación:

Los antecedentes mencionados enmarcan así nuestro tema de estudio y nos proporcionan importantes rasgos descriptivos y características de los procesos económicos involucrados que merecen consideración.

⁸ Mansfield, E: The Economics of Technological change, Norton, New York 1968



Surgen, por lo tanto, preguntas a partir de las cuales se estructurarán las ideas principales que guían nuestra investigación.

Una pregunta esencial en cuanto a la investigación y desarrollo de intangibles industriales se refiere, es "quien" es capaz de generarlos y porqué se generan. Preguntas éstas que nos devuelven al concepto de empresario.

3.1. El empresario y su rol

El empresario es el que genera estos activos, y otros que coadyuvan a la economía en su conjunto. El empresario puede ser definido como alguien que utiliza el conocimiento adquirido para su propio beneficio relocalizando recursos.

Este proceso de relocalización involucra la formación de acuerdos con otros, y allí es donde entran a cuadrar las cualidades prácticas y "astutas" del primero.

¿Es la práctica del empresariado un factor de producción, un recurso similar a la tierra, el capital o el trabajo, recibiendo un pago; o sus retornos son diferentes de aquellos que reciben los otros factores?

Muchas visiones contrastantes han procurado esbozar los caracteres de esta figura tratando de explicar e identificar su existencia. Los economistas clásicos (Smith, Ricardo y Mill, entre ellos) fueron los primeros en mencionar la existencia de una "renta", para describir el retorno de quien provee el capital, aunque esto incluía elementos que bien podrían ser llamados "salarios" de administración, interés sobre el capital, rentas monopólicas, etc.

Otros autores (Knight y Kirzner), hicieron hincapié en la asunción de riesgos que implican una incertidumbre; o se refirieron a que la esencia del empresariado reside en una persona que está atenta a la existencia de posibilidades inexploradas para el intercambio, su actuación es la de un coordinador de recursos y su beneficio está en la consecución de ganancias producto de la eficiencia de su actividad.

Shumpeter⁹, en cambio, vio en el empresario a un revolucionario, un innovador que mediante sus prácticas producía "novedades". La función del empresariado "es reformar o revolucionar el modo de producción explotando una invención o, en términos más generales, una tecnología no probada para producir un nuevo "commodity" o uno ya

⁹ Schumpeter, J.A. The Theory of economic development, (1936), Harvard University press, Cambridge, Mass.



existente en una forma totalmente nueva, abriendo un nuevo punto de abastecimiento de materiales o un nuevo mercado para los productos, reorganizando su industria".

Es más, Schumpeter sostuvo que el progreso del capitalismo eventualmente produciría la disminución de la importancia del rol del empresario, a partir de la conformación de compañías que rutinariamente terminarían aplicando los mencionados procesos revolucionarios.

Sin embargo, y como elemento común entre las visiones esbozadas no hay duda de que el cambio y la práctica de la actividad empresarial son como el caballo y el carro, van generalmente juntos.

3.2. El empresario, el conocimiento y la empresa

Merece destacarse que la suposición subyacente, a algunas de las ideas mencionadas sobre el empresario, es la existencia de conocimientos y su apropiación y/o explotación sin costos, visión que ha sido desplazada y reemplazada por la idea de que el conocimiento es un bien valioso que tiene un costo.

Además, el desarrollo de intangibles industriales asume no solo asimetrías de información en su desarrollo más embrionario, sino posibilidades de diseminación de información hacia el resto de la economía aportando nuevos diseños de procesos, generando nuevos puestos de trabajo y requerimientos específicos de formación profesional, etc., afectando tanto la generación de utilidades empresarias como su transferencia hacia el resto de las actividades.

¿Qué arreglos institucionales facilitan el ejercicio de la actividad empresarial?, ¿qué factores determinan la existencia de talento empresario?

Para Wu¹⁰ una empresa es una coalición de empresarios que acuerdan una política de producción, una estructura organizativa, y reglas que regulan la distribución de beneficios residuales. La recompensa del empresario es el resultado de la negociación con la firma sobre la distribución del beneficio. Esto no quiere decir que los empresarios puros puedan fácilmente iniciar una firma. El comienzo en industrias riesgosas no puede ser encarado por empresarios solamente, por la dificultad que conlleva el poder conseguir fondos. Estas firmas requieren innovadores-empresarios con financiación de recursos privados. No hay que olvidar, sin embargo, que las firmas que se encuentran establecidas

¹⁰ Wu, Shih- Yen. Production and entrepreneurship, Basil Blackwell, Oxford 1989.



pueden generar una reputación suficiente en el mercado como para atraer a quienes las financien, y encontrar más fácilmente a puros empresarios.

En una visión radical la empresa como forma de dar nacimiento y uso a la información, es un concepto mucho más significativo que el de la empresa como forjadora (forzadora) de contratos. En esta visión, el propósito de una organización económica es el de proveer un vehículo para la práctica empresarial y un sistema capaz de generar, coordinar y usar un conocimiento nuevo.

Ya Marshall reconoció la importancia del crecimiento del conocimiento en el desarrollo económico:

"El capital consiste en gran parte en conocimiento y organización...."

La organización ayuda al conocimiento; y está manifiesta en muchas formas, por ej. la del simple negocio; la de varios negocios en el mismo comercio; la de varios comercios relacionados unos con otros, y aquella del estado.... La distinción entre propiedad privada y pública en el conocimiento y la organización es de gran importancia: en algunos casos es más importante que aquella existente entre propiedad pública y privada de bienes materiales; y por esta razón, parece mejor algunas veces reconocer a la Organización como un agente de producción diferente (1925, book IV, pp. 138-39, Principles of Economics, 8th. Edition, Macmillan, London)"

Las capacidades de una organización toman tiempo para ser imitadas, y permiten a las firmas ser más que la simple suma de sus partes.

La moderna concepción de la empresa como creadora de ventajas competitivas implica que los empresarios ganan trabajando en grupo, y la idea de Wu de la firma como un grupo de empresarios cooperativos está más cerca que la idea de Kirzner en las recientes estrategias empresarias.

Lo que hay que tener en cuenta es que las empresas intentan no solo adaptarse a un contexto dado sino que también intentan cambiar este contexto a su favor. Esto puede ser logrado a través de presiones políticas o a partir de innovaciones que impactan el mercado revolucionándolo.

Pero no es el simple acceso a información lo que confiere ventajas competitivas sino la habilidad de generar esta información.



Cambios en la forma de trabajo, en el contexto y en formas de asociarse traen aparejados nuevos pensamientos, llaman la atención sobre las imperfecciones de los viejos métodos. Sin embargo algunas cosas requieren confianza, para poder desarrollarse antes que simple energía

Si el capital humano es más significativo que el capital físico para el crecimiento económico, y si el nuevo conocimiento tiene más influencia en la determinación de ventajas competitivas que factores existentes, es correcto pensar que en estas áreas precisamente abundan las "astucias humanas". Los mercados de la información y de capital humano son, más que otros, propicios para contar con grandes asimetrías de información, y vulnerables al oportunismo, y dependen para su operación efectiva de organizaciones acordes.

Las políticas no solo implican planear buenos resultados sino guiar a la economía de un paso no ventajoso hacia otro que si lo sea.

La política fiscal es parte de las políticas que coadyuvan al crecimiento económico, y se plasma en medidas concretas que evalúan tanto los empresarios como las empresas cuando de realizar emprendimientos innovativos se trata.

Es así que los objetivos perseguidos por la investigación que se propone son:

1. Establecer las características de los bienes intangibles y de las distintas formas de comercialización de los mismos
2. Analizar quiénes producen este tipo de bienes, y determinar si la formación de estructuras cooperativas fomenta la dinámica innovativa necesaria para la producción local de bienes intangibles
3. Identificar el rol empresario que dentro de la economía pueden tener las empresas multinacionales y relevar la existencia de premisas teóricas que determinen un nexo entre la expansión de estas últimas y la producción de activos intangibles industriales
4. Analizar el cambio tecnológico como motor de crecimiento de la economía, justificándolo y establecer la existencia de características concretas en el contexto nacional que nos permitan describir el escenario dentro del cual debe producirse



5. Establecer, si empíricamente, y dentro de un conjunto de indicadores empresariales y macroeconómicos, hay características que permitan establecer la existencia de precios de transferencia entre empresas multinacionales y su relación con variables que afectan indicadores de crecimiento
6. Analizar el problema de la conexidad de las bases imponibles y el ejercicio de la jurisdicción tributaria como pautas para diseñar políticas tributarias de largo plazo que afecten la determinación de una trayectoria tecnológica para el crecimiento de la economía nacional.

4. Consecuencias teóricas, empíricas o prácticas del aporte:

Establecer si quien tiene poder de mercado sobre estos activos también tiene influencia sobre decisiones de política fiscal, no es tarea fácil.

Y exigir determinadas condiciones tributarias, y poder ejercer determinados controles con políticas concienzudas y predefinidas, son los contrapuntos esenciales que sostienen a cualquier economía.

La negociación es una poderosa herramienta que utilizada con las limitaciones objetivas del caso nos permitirá arribar a soluciones consensuadas entre los contrapuntos mencionados.

Es así que la comprensión del fenómeno económico que estudiaremos, y su interrelación con políticas fiscales macroeconómicas nos llevará a aportar una nueva visión acerca de qué variables considerar cuando se trata de temas fiscales.

Y si bien, los objetivos político-económico de equidad y crecimiento han tenido gran peso dentro de las decisiones políticas para la economía Argentina, a partir de las variables identificadas, pretendemos también aportar a los objetivos mencionados.

El rol del estado, debe ser evaluado desde su capacidad de gestión, capacidad esta última que encontramos manifiesta en la recaudación de los ingresos tributarios, y en la orientación que a la vida económica de un país éste contribuye a dar.

Esta orientación será redituable en la medida en que la acumulación de conocimientos permita generar nuevos aprendizajes que se divulguen entre la población y que permanezcan, amén de se generen condiciones para que los mismos se continúen reproduciendo.



No hablamos solo de generación de bases tributarias que se perciban como más justas, sino de inversiones que afectan estructuralmente el crecimiento económico de un país. No podemos negar que la deslocalización geográfica de muchos emprendimientos productivos, así como también la dificultad que esto conlleva para la atracción de bases imponibles a un determinado territorio nacional, son temas esenciales sobre los cuales vale la pena hacer el intento de dar algo de luz.

Entender al Estado, como ejecutor de políticas públicas, y al empresariado, como parte de la población activa que aporta futuro a un país, es una tarea impostergable allí donde parece que hablamos de cosas diferentes.

5. Factibilidad de su realización:

Las escasas investigaciones realizadas hasta el presente, evidencian la necesidad de abordar problemáticas interdisciplinarias que permitan comprender los fenómenos económicos actuales. Resulta lógico entonces la existencia de estudios sobre los temas propuestos pero de manera independiente a la problemática fiscal en particular y sin ligazón alguna con ésta última.

El estado actual del tema a investigar hace que nuestra investigación revista, simultáneamente el carácter de exploratoria y descriptiva pues pretendemos: a). encontrar una interrelación entre la producción de bienes intangibles industriales y la existencia tanto de empresarios como de empresas multinacionales en nuestro contexto; b). ligar estas interrelaciones con el crecimiento económico de nuestra economía, estableciendo si las pautas microeconómicas afectan las variables políticas pretendidas para un crecimiento; e c). identificar la posible existencia de bases imponibles importantes en monto que pudieran llegar a ser atraídas y permanecer en nuestro país alentando un crecimiento sostenido basado en recursos genuinos.

En una primera etapa realizaremos una revisión bibliográfica de los trabajos realizados en el área de economía de empresas sobre los empresarios y su rol, y las características organizacionales que determinan decisiones empresarias. Idéntica labor realizaremos respecto a trabajos desarrollados en el área tributaria para la localización (cuando existen transacciones internacionales) de activos intangibles industriales.

La segunda etapa consistirá en la revisión de las investigaciones realizadas en cuanto a teorías de crecimiento económico. En particular se analizarán los temas vinculados al desarrollo tecnológico y el crecimiento económico de acuerdo a los distintos



supuestos y explicaciones que la teoría económica ha dado respecto de la interrelación entre los mismos.

En la tercera etapa integraremos los resultados anteriores e intentaremos caracterizar las variables microeconómicas que merecen ser analizadas para establecer parámetros analíticos en cuanto a la existencia de precios de transferencia internacionales en transacciones que involucran intangibles industriales.

Finalmente analizaremos el problema de la jurisdicción tributaria y la atracción de bases imponibles como punto esencial para lograr una recaudación tributaria que permita un crecimiento económico general que se traduzca en mejores condiciones de vida para la población local.

6. Bibliografía a consultar

Acher, J. (1979). Álgebra Lineal y Programación Lineal. Barcelona, Montaner y Simon s.a.

Albornoz, M. S., Francisco (1988). Argentina, sociedad e informática. Buenos Aires, Editorial de la Universidad de Buenos Aires.

Albornoz, M. (2002). El estado de la ciencia. Principales indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos/Interamericanos. Buenos Aires, RICYT (Red iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología del Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el desarrollo -CYTED).

Araespachoga, J. D. (1998). Planificación Fiscal Internacional. Madrid, Marcial Pons.

Arce, H. (1972). La participación de la imposición directa e indirecta en la política fiscal. Buenos Aires, Macchi.

Berliri, L. V. (1945). El Impuesto Justo. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

Bisang, R. B., Gustavo y Katz, Jorge "Los grandes grupos corporativos en el escenario manufacturero." .

Cabanellas, G. J. (2002). Comparative Analysis of the Substantive Elements of Transfer of Technology Regulations. Antitrust and Direct Regulation of International Transfer of Technology Transactions- A comparison and Evaluation. Velag, IIC Studies- Studies in Industrial Property and Copyright Law.

Campagnale, N. C., Silvia y Parrondo, Alfredo (2000). Título II- Capítulos I/III- Precios de transferencia.Generalidades. Precios de Transferencia. Legislación Comparada. Precios de Transferencia en Argentina. El Impacto de la tributación en las operaciones internacionales. Buenos Aires, La Ley.



Campagnale, N. C., Silvia; Parrondo, Alfredo (2000). Título IV- Capítulo I- Propiedad intangible y servicios centrales provenientes del exterior. El impacto de la tributación sobre las operaciones internacionales. Buenos Aires, La Ley.

Coriat, B. (1988). El taller y el robot- Ensayos sobre el fordismo y la producción. Madrid.

De Castro, J. F. y. T. Fundamentos de microeconomía.

Draper, N. y. S. H. (1981). Applied Regression Analysis. New York, John Wiley and Sons.

Elster, J. (1990). El cambio tecnológico, Investigaciones sobre la racionalidad. Barcelona, Editorial Gedisa.

Francois Chesnais, J. C. N. (2003). Ciencia, Tecnología y Crecimiento Económico. Buenos Aires, CEIL-PIETTE Conicet.

Ghirardi, O. A. (1976). Filosofía del trabajo. Buenos Aires, Depalma.

Gioffré, M. M., Mario (1994). Economía y Orden jurídico- El impacto de la juridicidad en los procesos económicos. Buenos Aires, Ad Hoc s.r.l.

Gujarati, D. (1997). Econometría. Colombia, Mc.Graw Hill.

Halevi, J. (1996). "The significance of the theory of vertically integrated processes for the problem of economic development." Structural change and economic Dynamics-7.

Hywell, J. (1988). Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico, Antoni Bosch, editor.

J.E.Meade (1984). La economía justa. Madrid, Orbis s.a.

J.M. Buchanan, E. F. Q., H.Giersch y otros El Sector Público en las Economías de Mercado, Espasa-Calpe s.a.

Kamenetzky, M. (1976). Economía del Conocimiento y de la Empresa. Buenos Aires, Paidós.

Katz, J. C., Daniel Patente e importación de tecnología. Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella.

Kern, J. R. (2002). "Precios de transferencia. Marcas y Patentes." Errepar. DTE 266- Abril 2002- T XXIII: 296/304.

Khun "Historia e historia de la ciencia." La tensión esencial.

Kosacoff, B. (1996). "Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina." Boletín Informativo Techint nro.288-Octubre/Diciembre 96.

Lindbeck, A. (1984). Desigualdad y política redistributivo- Comportamiento político y economía política. Madrid, Orbis s.a.



López, J. T. (1987). Análisis Económico del Derecho. Un panorama doctrinal. Madrid, Tecnos.

López, A. (1997). "Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina." Revista de la CEPAL-CENIT-Centro de investigaciones para la transformación.

López Espadafor, C. M. (1996). Fiscalidad Internacional y Territorialidad del Tributo. Madrid, Cobra s.r.l.

López Sansón, P. S. (2003). "Precios de transferencia en la legislación argentina con mención a los bienes inmateriales y los servicios." Revista Argentina de Derecho Tributario 6: 445/507.

Luqui, J. C. (1983). "La protección constitucional de las libertades económicas." Derecho Fiscal XXXVII.

Mansfield, E. Las elecciones intertemporales y el cambio tecnológico. Microeconomía. Teoría y.

Mansfield, E. (1968). Industrial research and technological innovation: an Econometric analysis. New York, Norton.

Mansfield, E. (1987). Las elecciones intertemporales y el cambio tecnológico. Microeconomía. teoría y aplicaciones. Buenos Aires, Editorial Tesis.

Menger, C. (1985). Principios de Economía Política. Madrid, Orbis s.a.

Mill, J. S. (1970). El utilitarismo. Buenos Aires, Publicaciones de la escuela moderna.

Morisset, J. a. I., Alejandro (1993). Effects of Tax Reform on Argentine's revenue, The World Bank.

Musgrave, R. (1992). Hacienda Pública teórica y aplicada. Madrid, Mc Graw Hill/Interamericana de España.

Navarro, A. I. (1997). Microeconomía. Rosario, Universidad Austral- Facultad de ciencias empresariales.

Nooteboom, B. (1994). Efectos del tamaño de la empresa en los costos de transacción. Desarrollo y gestión de pYmes: Aportes para un debate necesario.

Ominami, C. (1986). El Desarrollo reciente de la biotecnología. La Tercera Revolución Industrial- Impactos Internacionales. 1era. Buenos Aires, GEL (Grupo Editor Latinoamericano)- RIAL.

Pacheco, P. M. (1994). El análisis económico del derecho. Una reconstrucción teórica. Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.



Paper, I. W. (2000). Tax Policy for Emerging Markets: developing countries., World Bank.

Pitt, J. (2002). "Thinking technology." .

Porter, M. E. (1980). "Cómo influyen las fuerzas de la competencia en la formación de una estrategia." Harvard Business Review, marzo-abril 1979.

Rawls, J. (1971). Teoría de la Justicia. México, Fondo de Cultura Económica.

Reig, E. J. (1983). "Sistemas de integración del impuesto a la renta societaria. Características y efectos económicos." Derecho Fiscal XXXV.

Ricketts, M. The economics of business enterprise. Second edition. Simon and Schuster International Group. Great Britain. Manchester

Rosembuj, T. (2000). Fiscalidad Internacional. Madrid, Marcial Pons.

Salvatore, D. (1982). Statistics and Econometrics, Schaum's outline series.

Schumpeter, J. A. (1952). Capitalism, Socialism and Democracy. Londres, Allen and Unwin.

Simón, J. H. "Objetivos de un sistema tributario- Economía del Sector Público." .

Smith, A. (1997). Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Mexico, Fondo de cultura económica.

Stiglitz, J. E. On the microeconomics of Technical progress.

Stiglitz, J. (1988). La economía del sector público, Bosch.

Tarsitano, A. (1980). "Evolución Legal del concepto de rédito." Derecho Fiscal XXXIV: 730/739.

Tecnología, S. d. C. y. (1999). Argentina en transformación: 95 casos de investigación y desarrollo tecnológico e innovación. Buenos Aires, Agencia Nacional de promoción científica y técnica. Fondo tecnológico Argentino.

Trinchero, H. H. (1998). Antropología económica- Ficciones y producciones del hombre económico. Buenos Aires, Editoria Universitaria de Buenos Aires- Sociedad de Economía Mixta.

Varsavsky, C. (1972). Ciencia y tecnología Argentina en la Industria. San Carlos de Bariloche, Fundación Bariloche.

Williamson, O. E. (1996). La lógica de la organización Económica. La naturaleza de la empresa.

Williamson, O. E. y. W. (1996). La lógica de la Organización Económica. La Naturaleza de la Empresa.



Williamsver E.on, O. (1989). Las instituciones económicas del capitalismo. México, Fondo de Cultura Económica.

Wolfsohn, A. (2000). Precios de tranferencia. Buenos Aires, Errepar s.a.

Wright, D. (1994). "Intangibles and transfer pricing." International Transfer Pricing Journal-Amsterdam **V.1 nro. 2**(IBDF): 5/17.

Wright, D. (1996). "OECD Chapter VI: Special considerations for intangible property issues and analysis." International Transfer Pricing Journal **V.3 nro.3**(IBDF): 15/30.

Yang Guifang and Maskus, K. (February 2003). Intellectual Property Rights, Licensing and Innovation. New York, The World Bank Development Research Group.