



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE QUIMICA.**

**MECANISMOS GUBERNAMENTALES EN TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGIA, INVERSIONES Y PROMOCION INDUSTRIAL**

242

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERO QUIMICO
PRESENTA
FRANCISCO JERONIMO NIETO COLIN

1974.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

CLAS Tesis

ABO _____

FECHA 1974

PROG MT 231

232

229



JURADO ASIGNADO SEGUN EL TEMA:

PRESIDENTE. ING. EDUARDO ROJO Y DE REGIL.

VOCAL ING. GUILLERMO CARSOLIO.

SECRETARIO. ING. JOSE GIRAL BARNES.

1er. SUPLENTE. ING. OSCAR RUIZ CARMONA.

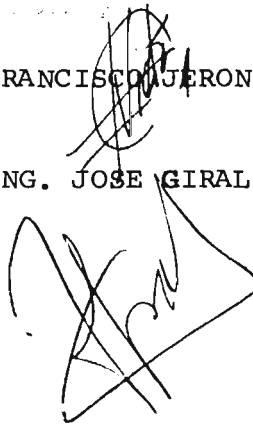
2o. SUPLENTE. ING. JORGE MARTINEZ MONTES.

SITIO DONDE SE DESARROLLO EL TEMA:

CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION Y DIRECCION GENERAL DEL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

SUSTENTANTE. FRANCISCO JERONIMO NIETO COLIN.

ASESOR DEL TEMA: ING. JOSE GIRAL BARNES.



A MI MADRE:

SRA. MARIA DE LAS MERCEDES COLIN DE NIETO.

Madre, Bendita seas..... A ti, con eterna gratitud por haberme dado la vida e infundado mi espíritu de su - peración.

A MI PADRE:

SR. UBALDO NIETO ESTRADA.

Padre..... tu ejemplo ha sido fuente
de inspiración para alcanzar mis metas.

A MIS HERMANOS Y HERMANAS:

Por su estímulo y apoyo constante durante la realización de mi carrera,-
y por la confianza y afecto que han depositado en mi.

A G R A D E C I M I E N T O S .

AL ING. JOSE GIRAL BARNES

Por la orientación, los conocimientos y el apoyo que me proporcionó en esta etapa difícil e importante de mi vida.

AL ING. ENRIQUE AGUILAR RIVEROLL.

Por su colaboración y estímulo constante que hicieron posible el enriquecimiento de conocimientos de esta tesis.

AL ING. MANUEL SOBERANES M.

Por su valiosa asesoría y apoyo brindados para la realización de este trabajo.

A MIS MAESTROS:

Por su participación trascendental en mi formación escolar, y en especial - a aquellos que fortalecieron mi preparación:

Prof. Gustavo Díaz Rodríguez.

Prof. Fernando Aguilar Vilchis.

Ing. Gerardo Aguilera.

Ing. Alberto Bremauntz.

A las Instituciones Educativas
que me hicieron posible alcanzar
una carrera profesional.

Esc. Primaria Rural Federal "Emiliano
Zapata", San Miguel Almoloyan, Mex.

Esc. Secundaria No. 1 "Miguel Hidalgo" -
Toluca, Mex.

Esc. Preparatoria U.A.E.M.
Toluca, Mex.

Facultad de Química de la Universidad -
Nacional Autónoma de México, México, D.F.

A la Cámara Nacional de la -
Industria de Transformación.

Por las facilidades e información que -
me fueron proporcionadas para la elaboraci
ción de esta tesis.

A la Dirección General del-
Registro Nacional de Transfe-
rencia de Tecnología.

Por la oportunidad que me ha brindado -
para laborar en ella y por los conocici-
mientos y experiencias sobre la materia
que he adquirido.

A todas aquellas personas que
con su apoyo y trabajo han -
contribuido para la realizaci-
ción de esta tesis.

A ti Señor, por los beneficios recibidos.

C O N T E N I D O .

CAPITULO		PAGINA.
I	INTRODUCCION	1
	DEFINICION DEL PROBLEMA.	6
II	DEFINICION Y CLASIFICACION DE LOS MECANISMOS.	10
III	ANALISIS DE LOS MECANISMOS EN OPERACION EN MEXICO.	16
	 MECANISMOS DE PROTECCION.	
	1.1 LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y LA EXPLOTACION DE PATEN - TES Y MARCAS. (CARACTERISTICAS, VENTAJAS - -Y DESVENTAJAS).	18
	1.2 MECANISMOS DE IMPLEMENTACION DE LA LEY DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.	25
	1.3 MECANISMOS DE LICENCIAMIENTO EN TRANSFE - RENCIA DE TECNOLOGIA.	29
	 SELECCION DE TECNOLOGIA. SELECCION DEL LICENCIANTE. NEGOCIACIONES PRELIMINARES. TERMINOS Y CONDICIONES DEL CONTRATO.	
	I. OBJETO DEL CONTRATO	35
	II. TIPOS DE TRANSFERENCIA Y NIVEL DE ADQUISICION.	37
	III. TERRITORIO.	43
	IV. OBLIGACIONES DEL LICENCIANTE.	44
	V. OBLIGACIONES DEL LICENCIATARIO.	52
	VI. CONTRAPRESTACIONES.	55
	VII. DURACION.	63
	VIII. LEGISLACION.	69
	IX. CLAUSULAS RESTRICTIVAS.	70

CAPITULO.		PAGINA.
2.0	LEY PARA PROMOVER LA INVERSION NACIONAL Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA.	74
3.0	LEY DE INSPECCION DE ADQUISICIONES.	84
4.0	EL CONTROL DE IMPORTACIONES.	87
	MECANISMOS DE PROMOCION.	
1.0	MECANISMOS DE PROMOCION POR ESTIMULO DIFE- RENCIAL.	90
2.0	MECANISMOS DE PROMOCION POR ESTIMULO FINAN- CIERO.	96
3.0	MECANISMOS DE PROMOCION POR ESTIMULO INDI- RECTO.	115
4.0	OTROS MECANISMOS DE PROMOCION.	125
IV	MECANISMOS DE PROMOCION Y PROTECCION EN OTROS - PAISES.	
1.0	MECANISMOS DE PROTECCION.	128
1.1	MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS PAISES EN DESA - RROLLO.	134
	a).- BRASIL.	
	b).- INDIA.	
	c).- PAQUISTAN.	
	d).- FILIPINAS.	
	e).- ARGENTINA.	
	f).- PAISES DEL GRUPO ANDINO.	
	g).- AUSTRIA.	
	h).- IRAN.	
1.2	MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS PAISES DESARROLLA- DOS.	149
	a).- REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA (RFA).	
	b).- CANADA.	
	c).- ESTADOS UNIDOS.	

CAPITULO.	PAGINA.
d) .- JAPON.	
2.0 MECANISMOS DE PROMOCION	164
2.1 CRITERIOS USADOS PARA DEFINIR LA INDUSTRIA PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA.	170
2.2 ESTUDIOS REALIZADOS POR LA OEA, PARA - PROMOCION DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA.	175
2.3 ESTUDIOS REALIZADOS POR EL GRUPO ANDINO	186
2.4 MEDIDAS EN OPERACION EN AMERICA LATINA- PARA LA PROMOCION DE LA INDUSTRIA MEDIA NA Y PEQUEÑA.	188
2.5 ACCIONES COLECTIVAS DE EUROPA.	191
2.6 PROMOCION PARA EL DESARROLLO DE LA INDUS TRIA PEQUEÑA EN LA INDIA	195
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.	216
BIBLIOGRAFIA.	
APENDICE A-I	
APENDICE A-II	
APENDICE A-III	
APENDICE B-I	
APENDICE B-II	
APENDICE C-I	
APENDICE C-II	
APENDICE C-III	
APENDICE D	

I N T R O D U C C I O N .

El objetivo fundamental para la realización de esta tesis, ha sido con el propósito de aportar un estudio sobre los mecanismos oficiales para proteger y promover el desarrollo de la industria tanto en México, como en otros países. Se espera que este trabajo sea de utilidad en la elaboración de trabajos similares, de tal manera que los complemente y/o los suplemente, sirva de base para explorar alguna o algunas investigaciones - semejantes y que en la medida de sus posibilidades pueda contribuir al desarrollo económico del país.

Se pretende en este trabajo, identificar y analizar los mecanismos existentes para estimular y proteger o en su caso, desalentar al industrial, en lo relacionado con la transferencia y el desarrollo de tecnología, así como con el desarrollo industrial en nuestro país; estudiar los mecanismos que funcionan en otros países para cumplir fines semejantes cuando - se trata de países en desarrollo y estudiar aquellas estrategias o políticas que los países desarrollados han utilizado - para acelerar su desarrollo y las posiciones que toman frente a los problemas de industrialización de los países en desarrollo.

Esta tesis pertenece a una serie de trabajos que se desarrollan en el seno del Grupo de Desarrollo de Tecnología de la - División de Estudios Superiores de la Facultad de Química de la UNAM. Este grupo pretende organizar y estructurar una variedad de información relacionada con la identificación, -

transferencia y adaptación de tecnología química apropiada, - que se traduce a la creación de una metodología para el esta - blecimiento de industrias químicas eficientes con economías en desarrollo (1). Se espera contar posteriormente con un "ma - nual" para la Selección, transferencia y adaptación de Tecnolo - gía. La idea básica es llevar la experiencia y la investiga - ción, en una forma ordenada para convertir estos conocimientos en resultados prácticos.

La base para cristalizar los fines del grupo, la establece el - cuadro de la figura "1", que se ha creado en el seno del Grupo de Desarrollo de Tecnología con el fin de estructurar la teo - ría alrededor de la cual se exploran y desarrollan áreas de in - vestigación; actualmente ya se cuenta con algunos trabajos de - tesis, que han atacado aspectos básicos y fundamentales para - fortalecer la teoría que ha creado la metodología para el esta - blecimiento de industrias químicas adecuadas con economías en - desarrollo.

Haciendo referencia a la figura "1", en el área de "criterios - de plausibilidad" (2), se ha desarrollado una tesis a nivel de maestría, en la cual ha analizado aspectos que de alguna mane - ra influyen en la selección de oportunidades para elaborar pro - ductos y servicios aplicados a mercados nacionales y en algu - nos casos a mercados internacionales. El análisis de estas ca - racterísticas, ha permitido establecer criterios para seleccio - nar adecuadamente uno o varios productos y/o proyectos tanto a nivel empresarial como a nivel nacional. Fundamentalmente los

criterios son de interés socioeconómico, tecnológico, de mercado y sobre disponibilidad de materias primas, etc., se han establecido varias jerarquizaciones por cada uno de ellos, pero no se ha definido ninguna porque sería susceptible a discrepancias.

Es indispensable contar con un buen sistema de información tecnológica y para fines particulares, sobre la tecnología química, motivo por el cual el grupo se ha propuesto contar con un mecanismo de información tecnológica, cuya elaboración está en proceso y se prepara también como tesis profesional.

Orientándonos nuevamente por la figura "1" y observando el área que corresponde a la adaptación y desarrollo de tecnología, es ahí donde el grupo ha dedicado mayores esfuerzos en investigar aspectos que a nuestro juicio son determinantes para poder adaptar adecuadamente un proceso. Es evidente que en países como el nuestro, en que la economía está en desarrollo, es en general más económico adquirir y adaptar una tecnología, que invertir en investigación y desarrollo y esperar mucho tiempo en capitalizar las experiencias de laboratorio y planta piloto, y considerando también que en los países en desarrollo se tienen mercados locales de menor tamaño comparados con los que existen en los países desarrollados, además de que sus empresas tienen mayor accesibilidad a mercados extranjeros. Todas estas razones han provocado la necesidad de adaptar la tecnología adquirida, al tamaño de los mercados locales siempre y cuando ésta pueda funcionar eficientemente. Seguramente

este es el meollo del problema, cuya resolución afronta un reto técnico. Esto ya se ha hecho en forma casuística, pero no se han establecido argumentos organizados y de utilidad práctica que funcionen en casos concretos, es entonces éste el problema que nos inquieta y al cual estamos tratando de proponer sugerencias prácticas. Entre los primeros trabajos de tesis encaminados a abordar este problema, se desarrolló el que a continuación mencionamos: "Aportaciones al Desarrollo de Tecnología Adaptiva" (3), en el cual se establecen las bases técnicas, para desglosar el estudio de las operaciones unitarias de un proceso químico, así como otras características muy importantes del mismo que afectan al proceso de deescalación del tamaño del equipo y de la capacidad de producción. En base a estas experiencias, posteriormente se realizó una tesis para valorar el potencial de reducción de escala en procesos químicos (4), en el cual se efectúan estudios de procesos específicos y se analiza qué tan factibles es su deescalación que evita efectos adversos en el costo del equipo, el costo unitario del producto que se desea elaborar y otros costos. Posteriormente, utilizando los conocimientos e investigaciones anteriores se llevó a cabo el "Estudio sobre la aplicación de técnicas de deescalación a la adaptación de tecnología" (5), en el cual se efectúa el análisis de algunos renglones en el proceso que son afectados por la economía de escala, fundamentalmente, el análisis es referido a equipo de proceso considerando tres puntos de vista:

- Se estudió el comportamiento del costo contra capacidad instalada para varios equipos de diferentes materiales de construcción y tipos de equipo.

- Se analizaron los equipos en función de su exponente de escalación de los equipos en cuanto a su función característica dentro del proceso; al estado físico de la materia que se maneja y en función de algunos parámetros de fabricación de dicho equipo.

Haciendo nuevamente referencia a la figura "1", en lo que respecta al área central referente a la selección, negociación y transferencia de tecnología, es un renglón que en buena medida pretende atacar esta tesis, en virtud de tener como finalidad proporcionar los elementos de base para la creación de medios de orientación que sean utilizados para ayudar al adquirente de tecnología en los procedimientos de selección, negociación y transferencia de tecnología; así mismo, se estudia y analiza el mecanismo (definido posteriormente) creado por el Gobierno que es encargado de regular la adquisición de tecnología.

Otro aspecto de particular importancia que es abordado en esta tesis, se relaciona con aquellos mecanismos oficiales que influyen en la evaluación económica y la planeación de la inversión de proyectos industriales; fomentaban la promoción industrial proporcionando financiamiento, orientan o definen la localización de la planta y estimulan con franquicias fisca -

les el fomento de la productividad,

Es importante enfatizar que este trabajo analiza y propone su gerencias prácticas a la problemática de la transferencia de tecnología y de otros factores de la productividad industrial desde un punto de vista teórico primordialmente.

Fig. 1

METODOLOGIA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE INDUSTRIAS QUIMICAS APROPIADAS CON ECONOMIAS EN DESARROLLO

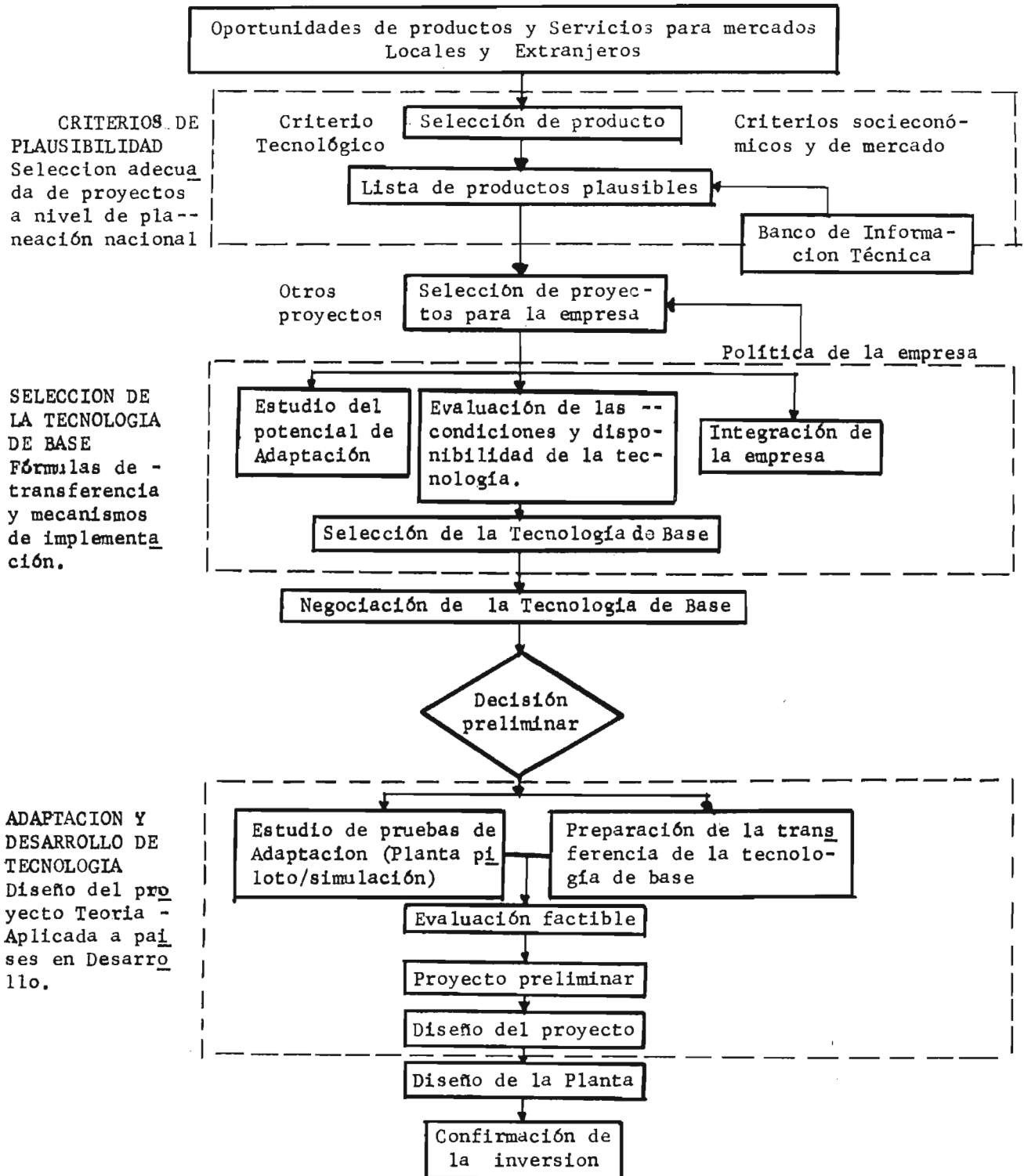
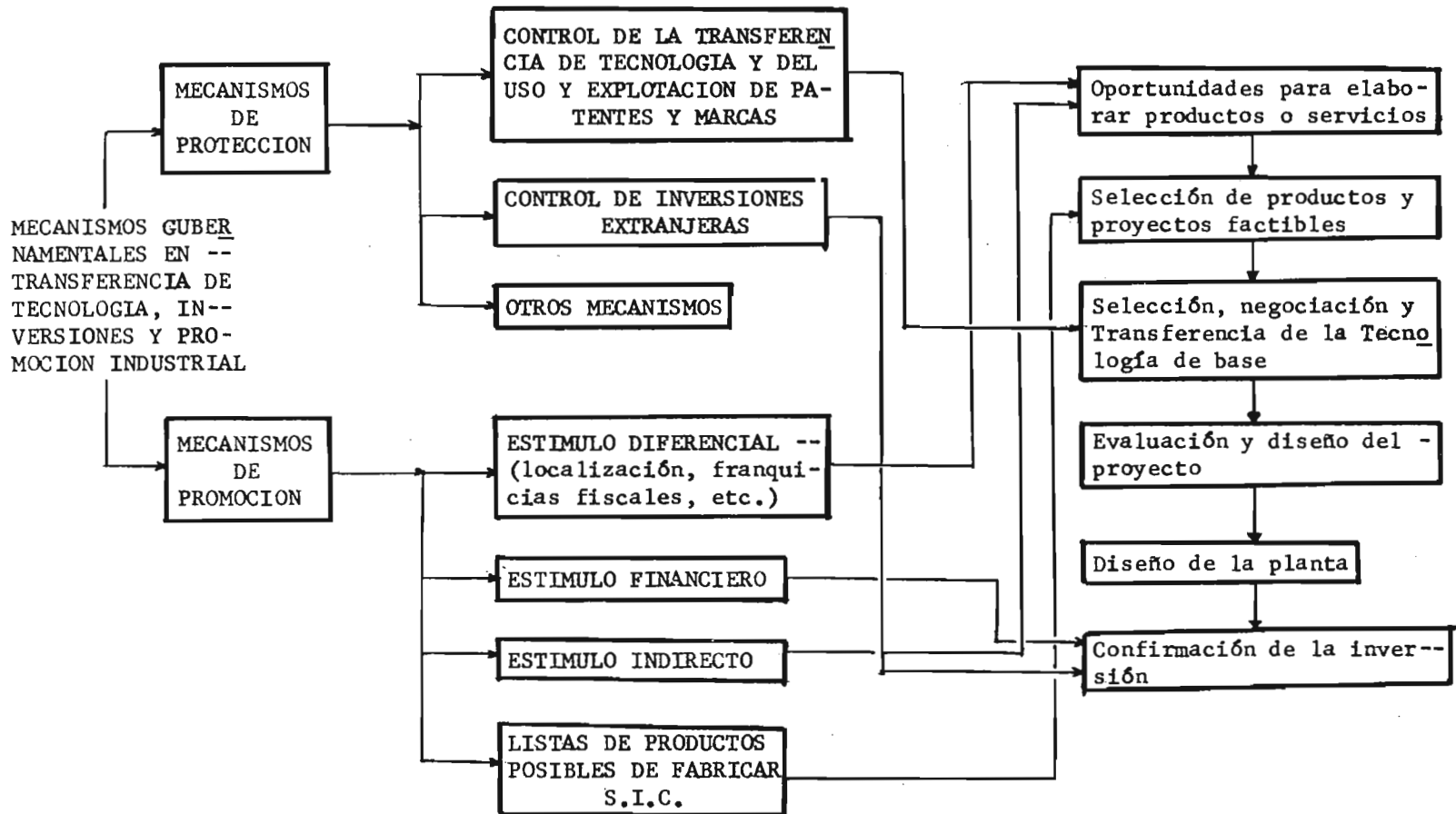


Fig. 2

MECANISMOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, INVERSIONES Y PROMOCION INDUSTRIAL EN RELACION CON LA METODOLOGIA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE INDUSTRIAS QUIMICAS CON ECONOMIAS EN DESARROLLO



C A P I T U L O .

I

D E F I N I C I O N D E L P R O B L E M A .

En los países en desarrollo como el nuestro, el desenvolvimiento industrial afronta una serie de obstáculos que frenan su desarrollo equilibrado. Algunos de estos obstáculos son determinados por su propia transcendencia histórica, que ha permitido formar su infraestructura económica, política, social y tecnológica, que determina el estado actual en cuanto a su crecimiento económico y su índice de desarrollo.

Ahora bien, entre las dificultades más comunes que frenan la economía de los países en desarrollo se consideran principalmente: La dependencia tecnológica, ocasionada por la carencia de infraestructura científico-tecnológica, capaz de generar tecnología propia; falta de recursos ágiles y dinámicos que permitan efectuar inversiones rentables, muchas veces éstos organismos apoyan preferentemente a consorcios industriales; escasas posibilidades para la exportación, muchas veces limitada por la propia compra de tecnología y por la falta de competitibilidad en calidad y precio en mercados extranjeros; el costo es elevado por los insumos importados y de los insumos nacionales. Estas son principalmente las dificultades más comunes a que se enfrentan los países en desarrollo.

En los países industrializados sucede casi todo lo contrario -- que en los países en desarrollo, cuyas características son adversas. Los países desarrollados destinan grandes recursos para cada uno de los renglones que contribuyen al desarrollo industrial.

Existe entonces una situación polarizada entre los países en desarrollo llamados también del tercer mundo y los países desarrollados. Es conveniente para los países del tercer mundo, tratar de disminuir la brecha que los separa, de otra manera éstos siempre permanecerán en una situación desventajosa en los procesos comerciales con los países industrializados. Es definitivo-destinar en mayor cantidad posible los recursos que tiendan a acelerar nuestro desarrollo, pero esto no se va a efectuar en forma natural y espontánea por parte de las empresas nacionales, por lo tanto es necesario que el Gobierno tome la iniciativa, creando una estrategia para industrialización, por medio de mecanismos que protejan y estimulen a la industria nacional, fortalezcan el poder de negociación del industrial nacional frente a los grandes consorcios multinacionales y que dichos mecanismos fomenten un desarrollo óptimo de la infraestructura nacional en los ordenes socio-económico y científico-tecnológico, que es indispensable para alcanzar un desenvolvimiento sano de la industria nacional.

Es conveniente para el país dar prioridad a aquellos aspectos que provocan la fuga de divisas al exterior, causada por un flujo no controlado que desequilibre la balanza de pagos al exterior. Concretamente, nos referimos a los procesos de transferencia de tecnología y que en muchos casos estos procesos están ligados con las inversiones directas entre filial y matriz y también suele suceder que el control administrativo de la empre

sa está a cargo también de extranjeros. Este triple efecto funciona con frecuencia de manera muy estrecha, por lo tanto es necesario desarticularlo ya que subordina el desarrollo industrial.

Ahora bien, hemos visto la importancia de controlar tanto la transferencia de tecnología como las inversiones extranjeras, pero el aprovechamiento óptimo de la tecnología, no consiste solamente de su regulación, es necesario además de una previa selección, adaptarla de las condiciones locales e innovarla. Si analizamos el caso de Japón, observamos que recientemente han superado su etapa de subdesarrollo, hace poco más de diez años Japón no sólo controló la importación tecnológica, sino que fomentaba su importación, pero daba mayor prioridad a aquella que se efectuaba en forma indirecta, es decir se negociaba entre una empresa Japonesa y una extranjera. O sea que no se permitía, que el contrato se celebrara entre filial y matriz, de esta manera se evitaba que la inversión fuera de la propia empresa portadora de la tecnología y en éstas condiciones resultaba dificultoso su control. Posteriormente Japón adaptó dicha tecnología a las necesidades y características de mercado del propio país y aprovechó el acervo de los conocimientos técnicos para convertirlos en innovaciones y desarrollados propios, lo cual le permitió negociar contratos bilaterales por medio de intercambios tecnológicos con otros países logrando eliminar en los contratos cláusulas comerciales restrictivas. En

estas circunstancias el Japón equilibró el flujo tecnológico. Actualmente el Japón ha rebasado ésta etapa y ha creado su propio tecnología desde la investigación básica pura hasta la planta comercial, aún a la fecha, Japón compra fuertes cantidades de tecnología, y ha dejado de ejercer un control estricto sobre la misma desde mediados del año de 1973.

En México y varios países en desarrollo, ya se han establecido mecanismos adecuados, algunos funcionan eficientemente, otros les falta implementación y otros no se manejan adecuadamente por falta de conocimiento preciso por parte de los usuarios. En los capítulos siguientes, se trata de definir y analizar los mecanismos en operación en México y en otros países de cuyo análisis podrán surgir nuevos que complementen e implementen adecuadamente los que ya existen.

C A P I T U L O

II

DEFINICION Y CLASIFICACION
DE LOS MECANISMOS .

DEFINICION DE MECANISMOS.

Se consideran como instrumentos de acción, que permiten alcanzar determinados objetivos de desarrollo económico siguiendo lineamientos políticos para llevar a cabo un desarrollo equilibrado del sector industrial. Los medios de aplicación en los países en desarrollo, se traducen en leyes, decretos, fuentes de financiamiento y programas de desarrollo a nivel regional, nacional o internacional.

Los países desarrollados han empleado también instrumentos para regular sus actividades económicas, tanto en sus propios países como en aquellos donde operan sus empresas filiales o subsidiarias, por medio de normas de competencia y otras medidas que resultan restrictivas para los países en desarrollo.

CLASIFICACION DE LOS MECANISMOS.

MECANISMOS DE PROTECCION.

Los mecanismos de protección en México, han sido creados por el Gobierno Federal, con el fin de delinear políticas de desarrollo, protegiendo los intereses económicos del país.

Permiten vigilar y controlar la comercialización de la tecnología, regular la inversión foránea y limitar la administración de empresas nacionales por parte de extranjeros, principalmente cuando se vincula con la importación de tecnología o capital extranjero.

En México, el control de la importación tecnológica, se está efectuando por conducto de la Ley del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes

tes y Marcas, en vigor a partir del 29 de enero de 1973. Este dispositivo legal permitirá que los términos y condiciones bajo los cuales se celebran los contratos no sean lesivos a la economía nacional. Consecuentemente la Ley ayudará a fortalecer el poder de negociación de los industriales al celebrar contratos de concesión de licencias y la misma servirá de guía y asesoría por medio del personal que la administra.

En los países en desarrollo como el nuestro, los acuerdos de concesión se han efectuado con debilidad para el adquirente principalmente por falta de conocimientos de otros convenios de concesión de licencias y por falta de base legal del país receptor. Durante los períodos iniciales de estos acuerdos se ha sabido que los gobiernos han sido condescendientes, no contando así el industrial con garantías de apoyo. Se observa, que los mismos sistemas de licencias utilizados en los contratos de transferencia de tecnología en 1910 se han venido usando hasta 1960. Sin embargo, actualmente, los países en desarrollo como Brasil, Argentina, India y México entre otros, han tomado medidas que contraresten con las prácticas comerciales restrictivas de los convenios de concesión.

El control de la inversión de capitales foráneos, funciona como otro mecanismo de protección para los países en desarrollo. En México, en los inicios de 1973 se creó la Ley para promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera, por medio de la cual se pretende que los capitales extranjeros sean complementarios de los nacionales, en determinadas áreas

financieras autorizadas para la inversión de capital foraneo.

MECANISMOS DE PROMOCION.

Han sido creados para el desarrollo industrial del país y han sido destinados a orientar, estimular y apoyar al industrial - principalmente mediano y pequeño en la etapa de planeación y/o desarrollo de proyectos industriales. Algunos instrumentos - son creados para favorecer el desarrollo regional, con el fin de utilizar mejor los recursos tanto naturales como humanos, - cuyo efecto ayudará a elevar el nivel de la vida de la pobla-- ción del país.

Los mecanismos de promoción para el fomento industrial, se cla sificará a su vez en tres tipos: Mecanismo de Promoción por Es tímulo Diferencial, Mecanismos de Promoción por Estímulo Finan ciero y Mecanismo de Promoción por Estímulo Indirecto.

Los primeros, o sean los mecanismos por Estímulo Diferencial o de Gradiente, están destinados a estimular, ayudar y facilitar el desarrollo industrial, orientando las inversiones hacia re giones o actividades de interés nacional, promoviendo mediante la concesión de estímulos por medio de franquicias fiscales - que compensen con el grado de beneficios que la industria pro piciará a la zona donde se instale la planta.

Dependiendo del grado o de la magnitud de dichos beneficios - ofrecidos por la industria a instalarse se proporcionarán los beneficios fiscales o franquicias recibidas por parte del Go - bierno Federal. Entre los factores favorables que ofrezca la empresa hay algunos que guardan mayor prioridad que otros, por

ejemplo: el empleo que generen las empresas beneficiarias; su contribución a la producción; a la integración industrial y al desarrollo regional; a la estructura de capital; los pre - cios y calidades de los productos que pretenden producir; al - contenido nacional que incorporan en sus productos y los efec - tos de sus operaciones sobre la balanza de pagos.

Los Mecanismos de Promoción por Estimulos Financiero o Crédi - ticio, accionan por medio de instrumentos creados por el Go - bierno Federal, con el fin de subsanar las necesidades de cré - dito de la industria, tratando de facilitar el acceso a indus - triales pequeños y medianos en quienes se ha puesto especial - interés.

Los créditos pueden destinarse en distintas formas y para di - versos fines, yá sea mediante el otorgamiento de crédito para finalidades específicas o aportaciones directas de capital a - la empresa beneficiaria. También dentro de estos mecanismos, se han considerado los fondos y fideicomisos para estudios de preinversión y para promoción de conjuntos parques o ciudades industriales.

Dentro de los mecanismos de promoción por estímulo indirecto - se abarcan aquellos que generan la infraestructura básica pa - ra el desenvolvimiento industrial. Al hablar de infraestructu - ra básica, nos referimos por un lado a infraestructura técni - ca y científica cuya formación adecuada, podrá proporcionar de - sarrollos tecnológicos necesarios y apropiados. Por otro lado al - hablar de infraestructura básica, también no referimos a -

la que corresponde a la creación y desarrollo de industrias -
nuevas en determinadas regiones del país donde se juzgue con-
veniente la implantación de las mismas.

C A P I T U L O .

III

ANALISIS DE LOS MECANISMOS
EN OPERACION EN MEXICO

MECANISMOS DE PROTECCION.

En los países latinoamericanos, como en otros países en vías de desarrollo, ha crecido la preocupación por estudiar las causas fundamentales que impiden su desarrollo.

La Transferencia externa de Tecnología, la inversión y administración extranjeras, constituyen una área que encierra u obstaculiza un desenvolvimiento sano de la industria en los países llamados también del tercer mundo.

Considerando la importancia que lo anteriormente escrito merece, resulta imprescindible para los gobiernos de los países en desarrollo la creación de mecanismos que protejan al industrial nacional, ya que éste, se encuentra en una posición desventajosa al negociar la adquisición de tecnología o al solicitar apoyo financiero a inversionistas extranjeros. (Ver figura 2).

En un país como el nuestro, que carece de infraestructura técnica y científica adecuada, se torna necesaria la importación de casi la totalidad de la tecnología que se va a usar en sus procesos de manufactura. Esto se debe a que, por el momento, es menos costoso importar tecnología que esperar una hipotética solución nacional. Por mucho tiempo más aún, quizá en virtud de la herencia de una situación histórica, el desarrollo dependerá de la importación tecnológica, más que de la investigación y desarrollo nacional. El problema radica en ejercer adecuadamente el control de la transferencia de tecnología, -- estimular la innovación e investigación y desarrollo nacional--

Por medio de mecanismos de compensación (franquicias fiscales). En buena medida corresponde al Gobierno la creación de mecanismos propios, ya que, si bien la "Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas", en vigor a partir del 29 de enero de 1973 (públicada en el D.O. el 30 de diciembre de 1972, ver apéndice A-I), permite regular y controlar la importación de tecnología y apoyar la negociación tecnológica, ésta, no es considerada como un instrumento para estimular y promover el desarrollo tecnológico en virtud de no haber sido creada para tal fin.

Por otra parte, la inversión extranjera, cuyo efecto puede estar vinculado con la transferencia de tecnología, requiere también de un mecanismo propio que regule su funcionamiento de acuerdo con el interés nacional, motivo por el cual se creó la "Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" (Ver apéndice A-2).

La Ley señalada anteriormente, incluye cláusulas en las cuales se refiere a la participación de extranjeros en la administración de la empresa, aspecto que merece ser estudiado con especial atención y por consecuencia se considera necesaria la creación de mecanismos que operen estrechamente para bien de la empresa y de la economía nacional.

1).- LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y LA EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.

CARACTERISTICAS GENERALES:

Las formas en que se celebran los contratos de transferencia de tecnología, cuyos efectos son negativos para nuestra economía, se manifiestan en:

i).- Su alto costo,

ii).- su inadecuación a los recursos naturales,

iii).- a la disponibilidad de factores productivos y otras características propias así como a sus efectos de descapitalización (efecto que surge cuando la proporción por pago de tecnologías, know-how y regalías, es mayor a los intereses que se pagan al exterior por concepto de inversiones extranjeras).

Todos éstos factores influyen profundamente en la estabilización de la balanza comercial, y en un desarrollo industrial adecuado.

En virtud de lo anterior y de otros factores señalados anteriormente el Gobierno Federal ha creado la Ley de Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso de Patentes y Marcas, que representa un mecanismo para fortalecer el poder de negociación del sector productivo nacional frente a las empresas proveedoras de tecnología y que permitirá reducir la dependencia tecnológica gradualmente. (Ver apéndice A-1).

La ausencia de éstos mecanismos en México, ha venido propiciando hasta el momento:

- Un control parcial o total, financiero y/o administrativo -

de la empresa adquirente.

- La adquisición de tecnología en paquete que no permite la utilización de recursos tanto humanos como materiales existentes en el país.

- Que empresas dueñas de la tecnología impongan patrones de consumo en los cuales ellos participen.

- Por otra parte, debido a la falta de información sobre alternativas disponibles, el empresario adquiere muchas veces tecnología:

i).- Inadecuada al tamaño de nuestros mercados,

ii).- A la disponibilidad de mano de obra,

iii).- Recursos naturales,

iv).- A las características de exportación, etc. En estas condiciones la adquisición de tecnología se había convertido en una limitante para nuestro desarrollo económico, influido por factores externos.

La Ley establece un marco de referencia orientada a la racionalización, regulación y/o control de la adquisición de tecnología extranjera, ya que limita definitivamente la posibilidad de registro de contratos de transferencia de tecnología en los casos siguientes:

1).- Si la tecnología objeto del contrato está disponible en el país, siempre y cuando se trate de la misma tecnología (Art. 7°-I).

2).- Cuando se establezca la obligación de ceder al proveedor la tecnología, las patentes, marcas, innovaciones o mejoras - que se obtengan por el adquirente (Art. 7°- IV).

3).- Cuando se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente (Art. 7°- V).

4).- Cuando se prohíba o limita la exportación de los bienes o servicios producidos por el adquirente, de manera contraria a los intereses del país (Art. 7°- VIII).

5).- Cuando se someta a tribunales extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios que puedan originarse por la interpretación o cumplimiento de los referidos actos convenios o contratos (Art. 7°- XIV).

Las otras fracciones del artículo 7° del registro, contemplan restricciones para que no se registren contratos que:

i).- Impliquen un alto costo para la economía nacional,

ii).- Que se permita la intervención del proveedor en la administración de la empresa receptora,

iii).- Que se obligue a adquirir insumos de una fuente espe
cífica o el uso de tecnologías complementarias,

iv).- Cuando se estipulen restricciones en la venta de bie
nes producidos, sus precios o el volúmen de la pro
ducción.

v).- Cuando se obligue al empleo permanente de personal - del licenciante de la tecnología.

Estos aspectos pueden no ser limitativos para su registro cuando

la tecnología que se transfiera sea de particular interés para el país.

A continuación señalamos las ventajas y desventajas, que desde nuestro punto de vista y el de algunos expertos nacionales interesados en el problema, son importantes.

Así mismo, se proponen soluciones prácticas para la adquisición de tecnología del extranjero en forma más adecuada.

VENTAJAS.- En general la Ley resulta enérgica en cuanto a la limitación de posibilidades de registro en los casos antes señalados, pero a su vez resulta flexible, en cuanto a que permite en los casos de interés especial para el país, inscribir en el registro nacional de transferencia de tecnología los actos, convenios o contratos que no reúnan alguno o algunos de los requisitos que señalan las fracciones del artículo 7º- excepto las fracciones I, IV, V, VII, XIII y XIV, que no son sujeto o motivo de excepción.

Como se mencionó anteriormente ésta legislación tiene como objetivo primordial fortalecer el poder de negociación del adquirente nacional al celebrar actos, convenios o contratos con las empresas proveedoras de tecnología. Esto es en cuanto a la eliminación de cláusulas comerciales restrictivas, y de pagos excesivos que no guardan relación con los servicios y/o conocimientos técnicos adquiridos etc.

- Permite la disminución en la evasión de impuestos por concepto de pagos de regalías y asistencia técnica en general.

- El licenciataria tiene libertad absoluta para negociar la

tecnología directamente con el licenciante; el Gobierno solamente vigilará que se cumpla lo estipulado en la Ley.

- No solamente la licenciataria tiene la libertad y el derecho de decisión en la selección de una tecnología, sino además, tiene la responsabilidad sobre el éxito de un proyecto determinado.

- La medida dictada en la fracción XIV del artículo 7º, resulta muy positiva, al imponer que los conflictos que pudieran surgir en los contratos de transferencia de tecnología, sean resueltos por tribunales nacionales.

- Aumentar las posibilidades de exportación al no existir cláusulas limitativas en los contratos en ésta materia.

- Se podrán disminuir los costos de producción, al reducir o eliminar pagos excesivos e injustificados que tengan efecto directo en la rentabilidad de un proyecto industrial. También se podrán reducir dichos costos de producción, si la tecnología adquirida es más adecuada, se ajusta a la demanda interna y sea susceptible a la adaptación e innovación por la empresa adquirente.

- El hecho de que el registro no implique e influya en forma directa e inmediata en cambios fundamentales, sí permitirá hacer estudios posteriores más profundos sobre la operación del proceso de transferencia de tecnología, tanto en forma general como sectorial y en líneas de producción. Esto permitirá en el futuro, establecer políticas más adecuadas para cada caso espe

cífico.

- La Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, viene a ser apoyo y complemento de la Ley sobre el Registro de Tecnología. También apoyará a la innovación de políticas nacionales de desarrollo interno más decididas y mejor orientadas hacia un desarrollo más racional e integrador. Aunque difícilmente se podrá lograr un cambio estructural, que tenga gran impacto social producido por el cambio del sistema científico-tecnológico.

- Genera capacidad profesional en las áreas económica, técnica y legal para el asesoramiento en la negociación tecnológica.

- Su aplicación en cuanto a la evaluación de la contraprestación adecuada por la tecnología adquirida ayudará considerablemente a reducir una carga excesiva en la balanza de pagos.

DESVENTAJAS:

Se considera que dados los alcances de la Ley y en virtud de la complejidad de la transferencia de tecnología, no es posible que por medio de éste instrumento legal se pueden prohibir una serie de cláusulas restrictivas establecidas en distintas formas en los contratos de transferencia de tecnología. En estas circunstancias la Ley deja al margen aspectos como:

- i).- garantías y responsabilidades bien definidas y adecuadamente otorgadas;
- ii).- cual de las partes contratantes debe pagar los impuestos correspondientes a la contraprestación de la tecnología adquirida;

iii).- Responsabilidades sobre infracción a derechos de patentes de terceros;

iv).- cláusulas de confidencialidad;

v).- la devolución de documentos técnicos y prohibiciones para continuar fabricando los productos objeto del contrato una vez que ha expirado el mismo;

vi).- fijación de pagos por servicios técnicos y gastos indirectos, etc. En atención a la situación anterior, se considera que éstas cláusulas pueden ser manejadas en función de las estipulaciones establecidas en el Artículo 7º y 8º de la Ley en cuestión, sin embargo no en todos los casos es posible aplicar éste criterio.

- La Ley se autoestringe en relación con la evaluación de los contratos o convenios sometidos a registro, ya que no presenta medios por los cuales se obligue a la empresa que presente el contrato a proporcionar la información suficiente para poder efectuar una evaluación justa del mismo.

- Por otro lado, la Ley de Transferencia de Tecnología no puede considerarse que controla la totalidad de la tecnología que participa como insumo en el valor agregado del producto final, ya que, en muchos sectores industriales gran parte de la tecnología utilizada en la producción, aparece implícita en el diseño de la maquinaria importada. En estas circunstancias, la Ley citada no prevee el control de conocimientos técnicos que forman parte inherente de la maquinaria y el equipo como en el caso de la industria de conversión de plásticos, cemento etc.

- En relación al uso de marcas, hubiera sido conveniente que la Ley estableciera un tratamiento diferencial entre los con -
tratos de concesión de licencias para el uso de conocimientos-
técnicos, patentes, diseños, ingeniería, etc., y los contratos
para el uso de marcas y nombres comerciales, ya que, los con -
tratos que involucran el uso de marcas introducen elementos -
que tienden a perpetuar la dependencia tecnológica principal -
mente en cuanto a la importación de nuevas tecnologías mas ade-
cuadas de otros proveedores o que puedan desarrollar en mejor-
forma la economía de la empresa licenciataria.

1.1).- MECANISMOS DE IMPLEMENTACION DE LA LEY DE TRANSFEREN -
CIA DE TECNOLOGIA.

En México no existe una adecuada planeación y coordinación en los diversos niveles de la investigación científica y tecnológica y por otra parte no existe una política integrada de desarrollo en esta materia.

Es necesario colaborar con el Consejo Nacional de Ciencia y -
Tecnología (CONACYT), designado como Organo Oficial de Consulta para que asista en el funcionamiento y la implementación -
de la Ley en cuestión suministrando información técnica en -
forma adecuada y oportuna, con el fin de fortalecer los ele--
mentos de juicio utilizados para efectuar el análisis de los-
convenios o contratos sometidos a registro.

Estos centros de información, requieren de personal experto y con capacidad para formar grupos consultores que atiendan la-
demanda de información tecnológica para evaluación de los convenios de concesión de licencias. Sería deseable identificar el material humano con experiencia e interés, reunirlo y definir criterios de base y líneas de acción.

Es necesaria la preparación de técnicos especializados en --
transferencia de tecnología que puedan desarrollar activida--
des en determinados organismos, para ejercer funciones de in-
formación y consultoría en forma justa y efectiva, para implementar adecuadamente la Ley.

Estos tecnólogos además de poseer los conocimientos generales del técnico, deben estar capacitados para efectuar específicamentes

mente las funciones siguientes:

a).- Información.- Deben tener los elementos necesarios para detectar el acervo tecnológico nacional existente y las al -
ternativas tecnológicas en el extranjero, así como de los -
proveedores en forma racionalizada. También deben saber co-
mo seleccionar una buena tecnología de base. Posteriormente
sería conveniente aprovechar los conocimientos de los contra
tos sujetos a registro y a toma de razón y aquellos que sean
aprobados por el Registro Nacional de Transferencia de Tecno-
logía, cuyo acervo de conocimientos será fuente de experien-
cias para asesorar al industrial en la selección y negocia-
ción de la tecnología deseada.

b).- Asesoría.- Para desarrollar ampliamente estas funciones,
es importante contar con elementos humanos que estén capaci-
tados para ayudar al industrial en la selección, negociación,
transferencia (como, quien, donde, en que forma, en cuanto -
tiempo, etc.) y adaptación de tecnología. En esta última -
parte la situación es de crucial importancia para los casos-
en que es necesario efectuar innovaciones con el fin de ha -
cerla más apropiada a las condiciones locales.

Además es necesario tener conocimientos sobre mecanismos de-
implementación, es decir, la forma mas conveniente para su -
instalación y la producción de los bienes y servicios que se
adquieran.

Las medidas anteriores son elementos indispensables para la-

creación de una infraestructura tecnológica para el país.

Hasta la fecha todo esto se ha tratado como un arte, o sea se va adquiriendo experiencia sobre la práctica. Si bien, es un campo donde la experiencia aislada es muy valiosa, es necesario establecer un sistema y se le capacite al estudiante o técnico, para maximizar el beneficio de los conocimientos técnicos adquiridos del extranjero.

Sin la infraestructura necesaria, será difícil seleccionar la tecnología ya que ésta es un bien intangible y se presenta en distintas formas y combinaciones.

Existen pocos recursos para proporcionar apoyo constante, pero es necesario atender necesidades inmediatas, además el Gobierno debe aumentar cada vez en mayor proporción, la cantidad de recursos para apoyar los programas que coadyuvan a la creación de infraestructura científica y tecnológica.

Es necesario también, que se establezcan lazos más estrechos entre las actividades de investigación y los sectores productivos.

La investigación orientada hacia la producción dependerá de la reorganización y reorientación de la actividad científica que se realizan en nuestros institutos de investigación y esto tendrá trascendencia cuando se incorpore hacia las actividades productivas del país.

1.2 MECANISMOS DE LICENCIAMIENTO EN TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

En vista de la falta de conocimientos y experiencias respecto a otros acuerdos, contratos o convenios, o por la falta de acceso del adquirente de tecnología a la información relativa a procedimientos adecuados para concertar un convenio adecuado de tecnología, resulta de gran utilidad colocar al alcance de los adquirentes o licenciatarios nacionales, determinados manuales, guías, o listas de cotejo que sirvan como marco de referencia para la conformación apropiada de contratos de transferencia de tecnología. Es indudable, que el éxito de una negociación dependerá en gran parte por el grado de información obtenida sobre la tecnología que se desea adquirir, por lo tanto, se considera de suma importancia la existencia de mecanismos adecuados de información tecnológica, con el fin de poder seleccionar adecuadamente una tecnología entre varias alternativas, la cual debe ser adecuada a los recursos y necesidades técnicas y económicas de nuestro medio.

SELECCION DE TECNOLOGIA.

Este aspecto es considerado de tanta trascendencia como el que se refiere a los mecanismos de información tecnológica y negociación de tecnología, por consecuencia, cada aspecto requiere de un estudio por separado. Sin embargo, se considera que para objeto de éste trabajo es necesario señalar algunos aspectos básicos que guardan relación con la negociación de contratos.

Es evidente que solamente con raras excepciones la tecnología puede adquirirse de una sola fuente, sin embargo, es importante identificar la más adecuada. Una vez que se ha obtenido la mayor in

formación posible con respecto a la tecnología deseada, es conveniente los siguientes aspectos para la selección de tecnología.

- Determinar la relación de la tecnología con los insumos que ac-tualmente ó en el futuro sean disponibles en el país, con el fin de que éstos sean aprovechados.

- Determinar la relación de la tecnología con la demanda presente y futura del mercado.

- La naturaleza y el tipo de la tecnología.

Es necesario que las cuestiones anteriores sean contestadas de una forma completa, ya que constituyen uno de los pasos preliminares que deberán ser cubiertos por el licenciatarario.

Es necesario tener presente siempre la vinculación de las tecnología alternativas que pudieran utilizar más ampliamente insumos de origen nacional. Para el caso específico de la industria química incluyendo la farmacéutica éste aspecto es particularmente importante.

Es necesario considerar también la relación de la tecnología que se desea adquirir con la capacidad técnica local, ésto es impor-tante en vista de nuestros recursos potenciales de mano de obra - y por la capacidad de absorción de la tecnología, cuya adaptación e innovación hará más redituable la inversión en un proyecto de-terminado. Para la adaptación tecnológica que se desea adquirir con la demanda actual y las proyecciones a futuro en relación al producto objeto del contrato tanto en el mercado interno como externo.

La relación de la tecnología con el empleo que se pueda generar -

es de suma importancia, yá que ciertas tecnologías provenientes de países altamente industrializados son de capital intensivo. Para el caso de países en desarrollo como el nuestro, muchas veces puede ser más ventajosa una tecnología de mano de obra intensiva siempre y cuando satisfaga eficiencias mínimas de producción. La tecnología mas moderna dentro de un sector industrial, no siempre es la más adecuada para un país en desarrollo como es nuestro caso, y al respecto, es necesario hacer una evaluación cuidadosa de cada alternativa tecnológica en términos de insumos, importaciones, eficiencia, potencial de adaptación a escalas nacionales, efectividad en el empleo, experiencia y preparación del personal local, etc.

SELECCION DEL LICENCIANTE.

La selección de la tecnología y la selección del licenciante, son dos aspectos estrechamente relacionados que influyen en forma muy importante en el éxito de una negociación.

Inicialmente, el licenciatario, debe identificar los posibles licenciantes poseedores de la tecnología deseada. Frecuentemente, el licenciante es el que toma la iniciativa para ponerse en contacto con el posible licenciatario. En ésta etapa es necesario obtener cuanta información sea posible en relación al licenciante, la cual será de carácter general debiendo cubrir:

- i).- Estados financieros,
- ii).- información sobre las áreas de actividad a que se dedica,

iii).- el número de productos manufacturados directamente -
por el licenciante así como cualquier información adi
cional que pueda servir para conocer su posición, tan
to desde el punto de vista técnico como comercial.

NEGOCIACIONES PRELIMINARES.

Es conveniente que una vez que se ha identificado o elegido al -
licenciante, se amplíe sobre los siguientes aspectos:

a).- La naturaleza u objeto del contrato:

- i).- Monto deseado para su adquisición;
- ii).- el alcance y la duración del contrato;
- iii).- la forma en que se prestarán los servicios técnicos en caso de que sean requeridos;
- iv).- la situación de las patentes que existan o formen parte del objeto del contrato y,
- v).- si éste involucra el uso de marcas o nombres comerciales.

b).- Sobre los productos que serán objeto del contrato:

- i).- Sus volúmenes de producción,
- ii).- calidad,
- iii).- materias primas, etc.

c).- Sobre el equipo y maquinaria básica que deberán utilizarse:

- i).- Cotizaciones y,
- ii).- proveedores existentes de los mismos.

Durante las negociaciones preliminares, cabe señalar que pueden -
presentarse problemas respecto a la confidencialidad de la infor-
mación que se desea obtener, ésto es, debido a la cautela que -
guarda el licenciante, él cuál procurará proporcionar únicamente-
la información suficiente que pueda mantener el interés del posi-
ble licenciatarario, de tal manera que el licenciante normalmente -

no suministrará la información considerada secreta, la cual podría servir al adquirente para fabricar los productos deseados y de ésta manera se elimine la posibilidad de celebrar el contrato propuesto.

En algunas ocasiones se han efectuado contratos preliminares, donde se proporciona información sobre la tecnología que se desea adquirir, por medio del cual el licenciatarario se compromete a guardar el secreto de los conocimientos así adquiridos, involucrando frecuentemente un pago inicial, así como también se incluye en el contrato una cláusula relativa a los tribunales que juzgarán sobre los conflictos que resulten de su interpretación o cumplimiento.

TERMINOS Y CONDICIONES DEL CONTRATO.

I.- OBJETO DEL CONTRATO.

Es importante que en la redacción del contrato, el licenciante - haya estudiado y considerado cuidadosamente los siguientes aspectos:

a).- Definir el tipo de contrato, si se refiere a la concesión - para el uso de una licencia:

i).- De conocimientos técnicos patentados,

ii).- de conocimientos técnicos no patentados (know-how);

iii).- de asistencia técnica;

iv).- para el uso de marcas o nombres comerciales y,

v).- combinación entre cada uno de los anteriores.

b).- Definir los procesos y/o productos que son motivo u objeto del contrato en cuestión.

c).- Anexar una lista y definición de las patentes y marcas que son objeto del contrato o están involucradas en el mismo.

d).- El licenciatarario deberá asegurarse de usar las patentes involucradas en el contrato durante la vigencia de las mismas.

e).- Es necesario que el licenciante declare sus conocimientos, al alcance de los mismos y la efectividad de las patentes y marcas, su validéz en el territorio donde se desea fabricar los productos y que el mismo licenciante haga esfuerzos por mantener dicha validéz

f).- Definir claramente los alcances del know-how, incluyendo especificaciones, datos técnicos, planos, etc.

g).- El licenciatarario debe asegurarse que una vez que el contra

to ha dejado de tener vigencia, tendrá derecho a retener las especificaciones, planos, datos técnicos, etc., suministrados por el licenciante.

h).- Definir el alcance de las garantías y responsabilidades que se derivan de la asistencia técnica y comercial que el licen -
ciante proporcionará al personal durante el período de entrena-
miento; durante la puesta en marcha y operación normal de la -
planta.

i).- Se debe hacer un estudio cuidadoso de tal manera que nó en todos los casos se celebren contratos que involucren un pago -
continuo por Asistencia Técnica.

j).- Asegurarse que cuando el licenciante desarrolle alguna in-
vención o mejora a los procesos o productos bajo licencia, ésta
inmediatamente la deberá comunicar a la licenciataria quién ten
drá el derecho a su uso, y si éstas invenciones o mejoras lle -
gan a ser motivo de otra patente, el licenciante deberá así mis
mo proporcionar al licenciatario el derecho a su uso bajo los -
mismos términos estipulados originalmente en el contrato.

k).- El licenciatario no deberá aceptar la obligación de devol-
ver en forma gratuita las innovaciones o mejoras realizadas por
el relativa a los procesos o productos objeto del contrato.

II.- TIPOS DE TRANSFERENCIA Y NIVEL DE ADQUISICION DE LA TECNOLOGIA.

Es importante definir antes de celebrar el contrato, tanto el tipo de transferencia como el nivel de adquisición de la tecnología deseada, ya que esto influirá considerablemente en la fijación de la contraprestación establecida en el contrato.

a).- TIPOS DE TRANSFERENCIA.

Entre las formas más comunes consideramos las siguientes:

i).- La concesión de una licencia para la explotación de una o varias patentes.

Es importante aclarar en éste caso, si se trata de una patente básica o periférica, y si se trata de varias, indicar la importancia de cada una.

ii).- Transferencia de conocimientos técnicos no patentados (know how).

Existen muchas definiciones de know-how, sin embargo, el know-how, puede consistir parcialmente o en su totalidad de la información más amplia y detallada de una patente necesaria para diseñar, manufacturar y usar o quizá información de mercado del o los productos objeto del contrato, o una combinación entre las formas mencionadas. También se puede incluir en el concepto de know-how, la pericia o habilidad técnica para llevar los conocimientos técnicos a la manufactura de los productos objeto del contrato.

El know-how en paquete, muchas veces contiene, la descripción

cripción de un proceso, el comportamiento y las características de las materias primas o productos intermedios, información sobre rendimientos, condiciones de operación del proceso, etc. Este paquete es raramente negociado, normalmente viene como parte de un paquete más grande aunque en muchos casos al comprador le conviene adquirir este tipo de información.

En la transferencia de know-how, es importante definir el know-how, y sus alcances, o sea, es necesario aclarar si se incluyen especificaciones, diagramas, datos técnicos, etc. En éste caso es importante que después de la terminación del contrato, el licenciatarario no se obligue a devolver los conocimientos técnicos tales como datos técnicos, planos o especificaciones que le ha proporcionado el licenciante.

iii). - ASISTENCIA TECNICA.

Es importante definir claramente en el contrato la forma en que será suministrada la asistencia técnica en vista de que frecuentemente este aspecto no suele ser interpretada adecuadamente por ambas partes, y muchas veces, se refiere a toda clase de ayuda tanto en el aspecto estrictamente tecnológico como en la operación y administración de la empresa.

Se distinguen dos fases principales en las que la asistencia técnica puede ser suministrada, o sea en la fase preoperacional y en la operacional. La primera abarca los

estudios de pre-inversión, viabilidad técnica, asistencia en el diseño, construcción e instalación de la planta, en la compra de materiales y equipos, adiestramiento de técnicos para el arranque, operación normal y para casos de emergencia. Comúnmente se distingue que la asistencia -- deberá proporcionarse en forma eventual y sujeta a honorarios fijos.

iv). SERVICIOS DE INGENIERIA BASICA O DE DETALLE

En este caso puede presentarse en dos formas, una cuando el licenciante es dueño de la licencia, tecnología o el know-how, y el otro caso es aquel en que se contrata una tercera parte para el desarrollo de cualquiera de éstos servicios o la combinación de ambos. Suelen también existir contratos separados sobre servicios de compra de equipo o una combinación con alguno de los servicios mencionados anteriormente.

Es necesario tomar una decisión cuidadosa con respecto a éste punto, en vista de que la parte encargada de la elaboración de dichos servicios debe hacerse responsable del funcionamiento del equipo que ha sido diseñado y construido con la ingeniería básica y de detalle que el licenciante suministra, y dicha responsabilidad deberá concordar estrictamente, cuando la responsabilidad de ambos esté relacionada con la parte proveedora de los servicios de compra de equipo. Es por ello que es muy importante definir el grado de responsabilidad en estrecha relación con las-

funciones que cada parte debe cubrir. Normalmente es más conveniente pagar este tipo de servicios, por medio de montos fijos.

Es necesario además, que se establezcan garantías en los contratos, respecto a cualquier defecto del equipo causado por un mal diseño o un defecto en la construcción.

v).- EXPLOTACION DE MARCAS.

Es necesario que el uso de las marcas se desarticule de la transferencia de tecnología cuando se encuentran involucradas entre sí, ya que el uso indebido de la misma implica una dependencia tecnológica con el licenciante.

También se considera conveniente, estudiar cuidadosamente la necesidad del uso de alguna marca que pretenda ser adicional a un contrato de licencia de patente; servicios técnicos, etc., ya que está muchas veces no es útil porque suele no tener prestigio nacional y/o mundial. Es recomendable promover el uso de marcas nacionales para los productos objeto del contrato.

b).- NIVEL DE ADQUISICION.

Existen distintas posibilidades para adquirir tecnología, una forma sería celebrar un convenio sobre un paquete tecnológico, en el cual el licenciante adquiere responsabilidad total de la ingeniería básica de detalle, servicios de compra de equipo en su caso, de instalación y el arranque de la planta, y el suministro de la asistencia técnica necesaria. En éste caso, el pago o la contraprestación puede ser fijada por medio de una

regalía sobre la base más conveniente, ya sea sobre ventas netas, ventas brutas, utilidades o sobre volúmenes de producción. Debido a la trascendencia del proceso de adquisición de la tecnología, es necesario distinguir contratos de transferencia de tecnología básica o central y de tecnología auxiliar o periférica.

Cuando un contrato de transferencia de tecnología es independiente de alguna otra transacción comercial, se dice que es -- transferencia directa, si por el contrario, ésta es adicional a la venta de equipo, a una licencia de patente, al uso de una marca o de alguna otra modalidad, se dice que es transferencia combinada, es importante en éste caso, separar cada situación-- (desagregar el paquete) con el fin de que las obligaciones implícitas por el contrato, surtan los efectos correspondientes-- respecto a la duración del mismo.

También se puede hablar de transferencia única, total o continua. La experiencia ha mostrado que en algunos casos, los contratos cubren la transferencia de know-how, relativo a un producto o proceso particular en forma única, a través de procedimientos simples tales como la transmisión de documentos, el suministro de una lista de máquinas con sus propias características, visitas a fábricas etc..

En otro caso, la transferencia toma lugar por medio de un número de procedimientos complejos y sucesivos cuya duración y fases se especifican en el contrato; por ejemplo el licenciante se responsabiliza de la instalación y ajuste de los dispositi-

vos o procesos de manufactura.

La tercera categoría comprende la transferencia de know-how en forma recíproca relacionada a un campo técnico y para todos los procesos desarrollados que serán sucesivamente parte de éste contrato durante un período definido.

III.- T E R R I T O R I O.

Un gran número de contratos de concesión de una licencia o del uso de marcas o de otro tipo de suministros técnicos, han sido celebrados estableciendo límites a la explotación de la licencia a una área determinada y limitan al licenciataria y le prohíben la venta del o los producto (s) objeto del contrato a un territorio definido.

La experiencia que se ha tenido tanto en México como en otros países respecto a éste tipo de cláusulas, indica que éstas son lesivas al desarrollo económico de la empresa y del país mismo, ésta situación únicamente beneficia a la parte proveedora que en muchos casos son compañías multinacionales. Por consiguiente, es conveniente manejar con cuidado este tipo de cláusulas, evitando que éstas aparezcan injustificadamente.

Es evidente, que en muchos casos esta situación no es perjudicial tanto para la empresa licenciante como para el país. Aceptar cláusulas limitativas a la exportación, por ejemplo, cuando la licenciante ya ha extendido licencias relativas similares o en otro caso cuando no pueda competir con los precios del producto (s) nacional y no pueda competir con los precios del producto de la licenciante debido a que el licenciante opera a capacidades varias veces más grandes que las de la licenciataria, lo cual provoca una reducción en el costo unitario del producto, a reserva de otros factores que ayudan también a reducir los costos unitarios, como por ejemplo, los insumos principales como: -

materias primas, mano de obra y energía. Sin embargo, es importante evitar restricciones a la exportación, cuando el licenciante no tiene subsidiarias u otros licenciarios en países - en los cuales el licenciario tenga interés en exportar sus - productos.

Cuando se obligue al licenciario por medio de una cláusula similar a producir dentro de un territorio definido, es conveniente que el licenciario exija el derecho exclusivo para manufacturar en dicho territorio, ya que de otra manera podría afectar la comercialización del producto objeto del contrato, a menos - que el mismo licenciario esté de acuerdo al respecto.

En caso de que se autorice en los términos del contrato la exportación del o los producto (s) bajo licencia, es necesario evitar la influencia del licenciante en la política o el mecanismo para efectuar dichas exportaciones, por ejemplo, cuando el licenciante establezca cuotas extras al volumen de exportaciones; - cuando se obligue a efectuar exportaciones por medio del licenciante; cuando el licenciante fije los precios de exportación; o se obligue a la licenciaria a cubrir a la licenciante un - costo adicional, sobre los productos exportados, cuando en realidad éste servicio no se preste.

IV.- OBLIGACIONES DEL LICENCIANTE.

En la transferencia de tecnología el licenciante debe asumir suficientes responsabilidades con el fin de garantizar los resultados que se desean obtener, así como la asistencia técnica, de

rechos y otras consideraciones que más adelante se expresan.

a) - SUMINISTROS TECNICOS.

i).- Términos y condiciones.- El contrato debe establecer claramente los términos y condiciones bajo los cuales el licenciatarío tomará posesión de los mismos incluyendo el lugar, tiempo, fecha en la que se deberá efectuar la transferencia.

ii).- Datos y documentos técnicos.- En éste caso el contrato debe especificar la forma de transferencia de los artículos, el lugar y los límites de tiempo para la entrega; riesgos, etc.

iii).- Explotación de patentes y uso de marcas.- Cuando un contrato incluya el derecho al uso de alguna patente es necesario establecer en el contrato que el licenciante hará esfuerzos por mantener y proteger la patente o la marca que ha sido autorizada, por lo que respecta al licenciatarío, éste mantendrá informado al licenciante sobre cualquier infracción que afecte a las patentes y/o marcas, que han sido incluidas en el contrato.

Es necesario también que el licenciante sea el indicado para manejar los procedimientos legales cuando exista una infracción a derechos de terceros sobre patentes y marcas que hayan sido objeto del contrato o forman parte de él.

Aunque la licenciante obligue al licenciatarío a usar su marca, éste deberá tener derecho a usar una marca con el nombre o razón social de la empresa y crear otras marcas sobre los productos bajo licencia.

iv).- Instrucciones.

El licenciante tiene obligación de dar instrucciones, prestar -

asesoría práctica y explicaciones que puedan ser transmitidas - por medio de una simple visita del licenciante o sus represen - tantes. El contrato debe especificar, en éste caso, los térmi - nos y condiciones de la visita: fecha; duración: personal de - visita: personal local: pagos y explicaciones para la utiliza - ción de los conocimientos técnicos suministrados.

Definir si la transmisión de instrucciones incluye también el - entrenamiento del personal del licenciatarío con ayuda del per - sonal del licenciante. El contrato, debe también cubrir los - términos y condiciones de dicho entrenamiento y en particular, el lenguaje de los instructivos, así como su interpretación ade - cuada. Las instrucciones necesarias frecuentemente son suminis - tradas por medio de manuales que proporciona el licenciante.

b).- Asistencia técnica proporcionada al personal del licencia - tario, Si se trata de conocimientos relativos a un cargo espe - cializado en el cual el licenciatarío no tiene ninguna experien - cia, entonces el licenciante deberá entrenar adecuadamente al - personal del licenciatarío para utilizar los conocimientos téc - nicos transferidos. Para éste fin, el contrato debe especifi - car los términos y condiciones bajo los cuales se prestará la - asistencia técnica: El lugar donde se va a prestar (en las - instalaciones del licenciante o del licenciatarío): la fecha y - el período durante el cual la asistencia será suministrada el - número de entrenadores e instructores: los resultados esperados: términos del entrenamiento en relación con la operación de los -

trabajos en el lugar donde éstos fueron llevados a cabo; medi-
das para prevenir la fuga de información confidencial; condi -
ciones de trabajo, así como la forma de transporte y seguros -
para el personal contratado y los términos y condiciones de -
pago.

Dentro de los servicios de asistencia técnica que el licencian
te prestará, se considera importante además, tomar en cuenta -
los siguientes aspectos:

- i).- Toda información que el licenciante obtenga al visitar -
las instalaciones del licenciatarario, deberá ser considerada co
mo confidencial y no ser divulgada a terceras personas.
- ii).- Establecer, como y cuando será comunicado el Know-how, -
la asistencia técnica y de mercado, en su caso, por el licen -
ciante al licenciatarario; definir el número y el alcance de las
visitas para entrenamiento técnico que el licenciatarario recibi
rá en sus instalaciones por el personal del licenciante.
- iii).- Asegurarse que el contrato no incluya ninguna cláusula-
que afecte los derechos del licenciatarario para tomar una acción
legal o cualquier otra que considere conveniente con respecto-
al licenciante, cuando haya sufrido daños como consecuencia de
una inadecuada asistencia técnica suministrada por el licen -
ciante.
- iv).- Establecer que el licenciatarario tendrá derecho a visitar
las instalaciones y la planta del licenciante durante la vigen
cia del contrato para recibir asistencia técnica y entrenamien
to, y que el licenciatarario le sea dada toda ayuda y cooperación

que pueda requerir con relación a la obtención de alguna infor
mación relativa a la manufactura y venta de los productos bajo
licencia.

v).- El licenciatarario deberá asegurarse que tendrá el derecho
de llamar al licenciante para solicitarle asistencia técnica -
para trabajos especiales más allá de la manufactura de los pro
ductos bajo licencia (y además no incluidos dentro del alcance
del pago de regalías); es necesario establecer las bases de --
cálculo para la remuneración de dicha asistencia especial.

vi).- Asegurarse que durante la vigencia del contrato el licen
ciatario podrá tener acceso al Departamento de Investigación y
Desarrollo por alguna necesidad que éste pudiera tener, es con
veniente establecer en el contrato las bases del pago que será
suministrado a la licenciante por dichos servicios.

e).- GARANTIAS.

Básicamente el contrato debe estipular las garantías adecuadas
sobre los resultados que serán obtenidos.

Cuando el licenciante garantiza los resultados con el uso del -
Know-how suministrado el contrato debe dar definiciones concre-
tas y no datos vagos o ambiguos en vista de la importancia que
representan y las consecuencias que su no observancia ocasiona-
ría. Se deberá entonces, especificar los términos y condiciones
de dichas garantías y requerimientos necesarios para su cumpli-
miento. Por lo tanto, el licenciatarario debe hacer un esfuerzo -
para obtener garantías en las varias etapas de implementación-
del proyecto en la forma siguiente:

i).- La tecnología adquirida deberá ser la propia para la mañu

factura de los productos cubiertos por el acuerdo donde tales productos son definidos.

ii).- El contrato debe establecer los parametros técnicos de los resultados que serán alcanzados; normas de calidad del producto; capacidades mínimas; normales o máximas de operación; dimensiones particulares y tolerancias, Las garantías de rendimiento deberán estar aunadas a la compra de equipo y maquinaria.

iii).- Los requerimientos para alcanzar las garantías, deberán enlistarse al detalle, pueden abarcar desde las especificaciones de las materias primas. La selección e instalación del equipo más apropiado, las condiciones de operación etc.

iv).- La entrega de diseños, especificaciones técnicas y material relacionado con la tecnología, debe realizarse dentro del período estipulado.

v).- El licenciante deberá comprometerse a asistir al licenciario en la obtención de los resultados que han sido garantizados, incluyendo la asistencia técnica necesaria en situaciones difíciles para el licenciario.

vi).- En adición al contrato, se deberán especificar las condiciones de las pruebas, las que se efectuarán en las instalaciones del licenciario, los ajustes necesarios y el período permitido para tales ajustes, la terminación y la aceptación final, etc.. Si el contrato hace omisión a este punto, la aceptación final generalmente exonerará al licenciante de su respon

sabilidad relativa a las garantías.

Básicamente, la naturaleza de las garantías, dependerán del grado de responsabilidad técnica asumida por el licenciante en el contrato. En el caso de un contrato de llave en mano debe ser referentes a cumplimientos específicos de garantías con el fin de alcanzar los rendimientos y calidad de los productos; niveles de producción en la planta como un todo y también para cada unidad principal de la planta.

En casos donde la transferencia de tecnología, comprenda el abastecimiento de servicios de ingeniería básica, tales como el diseño de la planta, se considera necesario incluir garantías específicas con respecto de tales servicios de ingeniería junto con las provisiones para rectificar defectos de ingeniería; libres de costo y/o por compensación en forma de liquidación de daños en el caso de que tales no pudieran ser rectificados. Sin embargo, cuando el contrato solamente cubre tecnología de fabricación y no incluye otras responsabilidades técnicas por parte del licenciante, las provisiones relacionadas al cumplimiento de garantías y cláusulas de compensación conectadas por el no cumplimiento de tal garantía resultan más difíciles de prescribir. En tales casos, el licenciante a menudo arguye que su tecnología es adecuada y está siendo satisfactoriamente usada en otros proyectos y que la transferencia de conocimientos ha sido total y completa, por consiguiente, cualquier diferencia será responsabilidad del licenciataro, particularmente en lo relacionado con el mantenimiento de equipo y

la experiencia del personal.

Para el licenciatario, es necesario que el contrato incluya tanta protección como sea posible. De la mejor forma, los daños liquidados o las cláusulas de compensación específicas, deben de ser incorporadas a las condiciones para el cumplimiento de tales garantías de rendimiento, cuando ésto no sea posible, debe haber de menos una clara definición del rendimiento probable de producción; calidad de los productos; especificaciones de ellos, y la garantía del licenciante a éste respecto aunado con la responsabilidad por parte del licenciatario para que dicha garantía tenga efecto.

El licenciante deberá responsabilizarse a proveer la asistencia técnica para obtener los niveles de producción estipulados y la calidad de los productos como han sido definidos.

Este aspecto tendrá mayor trascendencia cuando se trate de procesos relativamente nuevos, que no han sido usados extensamente y donde la licenciante deberá asumir mayor responsabilidad en relación con el know-how o la tecnología en cuestión. Los términos de las cláusulas de garantía variarán de proyecto a proyecto, dependiendo de la naturaleza del "paquete" tecnológico a obtener del licenciante, del tipo de tecnología o proceso en cuestión y el grado de uso de dicha tecnología.

f).- Derechos de exclusividad.

Una licencia se puede otorgar en base exclusiva o no exclusiva "el grado de exclusividad" se relaciona con aspectos tales

como:

i) El territorio de comercialización.

ii) y el derecho y alcance de fabricación etc. Generalmente el licenciante preferira otorgar derechos no exclusivos con el fin de poder transferir la tecnología a otros licenciarios en un territorio. Por otro lado, los intereses del licenciante es tarán mejor asegurados si el derecho es exclusivo en el territo rio y en otros países donde sea factible vender los productos - sin restricciones. Esto es importante para definir la capaci - dad de producción, la cual será establecida con el fin de cu - brir al máximo el crecimiento de la demanda en un período de - tiempo determinado. En algunos casos el licenciante prefiere - establecer una cláusula de exclusividad a fin de limitar el á - rea de ventas y distribución de los productos objeto del contra to.

g).- CONFIDENCIALIDAD.

Aunque básicamente la obligación de mantener el secreto - del know-how adquirido corresponde al licenciario, el licen - ciente también deberá preservar el secreto, principalmente cuan do el contrato involucra intercambio reciproco de innovaciones - o mejoras al proceso o producto bajo licencia, o cuando el li - cenciante acude a las instalaciones del licenciario donde asi mila conocimientos técnicos que a su vez pudiera explotar.

V.- OBLIGACIONES DEL LICENCIARIO.

La principal obligación que asume el licenciario al firmar un contrato de licencia, es la relativa al pago por la tecno- - -

logía adquirida. En segundo término si se han establecido en el contrato cláusulas de confidencialidad, el licenciataria - deberá mantener en secreto la información adquirida, en éste - caso, el licenciataria debe evitar asumir cualquier grado in - justificado de responsabilidad particularmente relacionado - con el personal técnico. Por otro lado, el licenciataria debe comprometerse a mantener la calidad de los productos manu - facturados con la tecnología bajo licencia. Generalmente el licenciataria acepta además de las obligaciones anteriores - otro tipo de cláusulas que constituyen obligatoriedad.

i).- Confidencialidad.

En la gran mayoría de los contratos se establecen condiciones de confidencialidad estipulando que la información y el mate - rial suministrado al licenciataria es secreto y debe mantener se en forma confidencial y no puede ser transmitido a ninguna otra parte o por empleados del licenciataria a terceros. En - algunos casos, se exige que los empleados encargados para man tener la información en forma confidencial aceptan un compro - miso por escrito a éste respecto. La importancia y el grado - de responsabilidad aumenta en relación con el uso de los cono cimientos técnicos no patentados, no obstante que la obliga - ción de mantener la información suministrada en forma confiden cial y que esto puede constituir una limitación para el adqui rente o licenciataria, es necesario que se incorpore al contra to una cláusula de éste tipo, tal provisión no deberá extender se fuera del período de vigencia del contrato o forzar restric

ciones en las operaciones del licenciatarío durante éste tiempo.

Cuando el secreto es parte esencial de los conocimientos técnicos y estos llegasen a formar parte del dominio público por razones no imputables al licenciatarío, las partes deberán especificar las medidas que ésta situación requiere con respecto a los pagos o la duración del contrato. Es necesario que se estipule que si se pierde el secreto, el contrato debe dar se por terminado. En muchos casos es conveniente que cuando el licenciatarío envíe los reportes de manufactura y venta de los productos bajo licencia o cuando éstos sean revisados por el licenciante en las instalaciones del licenciatarío, el licenciante no deberá divulgar a terceros ningún tipo de información sin el consentimiento previamente obtenido del licenciatarío.

ii).- Mantenimiento de la calidad de la producción.

En muchas ocasiones los contratos que involucran el uso de una marca aunado know-how, o se celebren independiente de la utilización del mismo. En el primer caso, al licenciatarío se le obliga a mantener el prestigio de la marca, comprometiéndolo a mantener la calidad y las especificaciones comerciales del producto en cuestión. En ciertos casos, se permite que el licenciatarío use su propia marca, lo cual permite disminuir la dependencia para con el licenciante. En ciertos casos las partes convienen en que el producto manufacturado por el licenciatarío sea hecho estrictamente con el know

how del licenciante.

El contrato debe especificar precisamente, como el licenciante debe asegurarse que el licenciario deberá cumplir con sus obligaciones, por ejemplo, efectuando inspecciones sobre calidad de los productos con la posibilidad subsecuentes de prohibir las ventas de los productos amparados por la marca del licenciante.

iii).- Otras obligaciones.

Cuando la contraprestación por la tecnología transferida se efectúa en base a un porcentaje de regalías, el contrato usualmente especificará que el licenciario tiene la obligación de explotar el know-how durante el período estipulado en el cual se cobrarían regalías, así como el alcance de los resultados mínimos y las normas de calidad especificadas. Sin embargo, el licenciario deberá tener cuidado de no aceptar obligaciones restrictivas en exceso en ésta area, excepto cuando se establezcan dentro de las posibilidades del licenciario, como son las obligaciones para guardar la confidencialidad del know-how.

VI.- CONTRAPRESTACIONES.

Existen distintas formas para establecer los términos de pago por la adquisición de tecnología, los pagos pueden ser realizados en dinero en efectivo, con bienes o servicios, también pueden consistir de intercambios de know-how. Dentro del renglón de pagos en un contrato frecuentemente se incluyen los pagos por compra de equipo, maquinaria, suministro de materias

o bienes intermedios.

La contraprestación básicamente depende del paquete tecnológico que se va a adquirir, si en el acuerdo se propone cu - brir solamente un proceso de manufactura, la posición que adopta el proveedor de tecnología puede ser diferente que en casos donde el know-how requerido es de una naturaleza com- puesta e incluye una o varias etapas relacionadas con la im- plementación del proyecto. En el último caso, el licencian- te tiene flexibilidad en la distribución de costos.

Desde el punto de vista del licenciataria, es necesario enfa- tizar la relación del pago de tecnología con el grado de par- ticipación de capital extranjero en el proyecto, ya que son en estos casos, donde no se deben seguir los mismos procedi- mientos para el pago proporcionado a la licenciante, en algu- nos casos, la licenciataria únicamente efectuará pagos espe- cíficos por servicios técnicos como distribución hacia las ac- tividades de investigación y desarrollo (I y D).

Los pagos que no estén relacionados con la inversión de capit- al por licenciantes extranjeros pueden tomar la forma de:

- i).- Pago de una suma global determinada. (know-how fee, lump sum payment).
- ii).- Pago continuo de regalías.
- iii).- Combinación de i) y ii).
- iv).- Pago por servicios técnicos.

i).- PAGO GLOBAL FIJO.

Los pagos globales por know-how se efectúan entre otros casos

cuando el know-how o la concesión de una licencia son totales y completamente transferidos en el período inicial y puede al mismo tiempo, ser absorbido por el licenciatarío. Muchas veces estos pagos cubren la transferencia de know-how poco sofisticado y puede ser recomendado si el licenciatarío no requiere del continuo abastecimiento de información y asistencia técnica del licenciante. En ciertos casos, los pagos se harán para obtener formulas patentadas o planos de diseño y especificaciones técnicas que resultan suficientes para la manufactura de determinados productos.

Los pagos globales fijos pueden consistir de un solo pago, o de pagos subsecuentes, estableciéndose en el contrato los plazos, ya sea en forma creciente o decreciente respecto al monto total. El contrato debe especificar las fechas en que éstos deberán ser cubiertos.

ii).- PAGO CONTINUO DE REGALIAS.

El pago continuo de regalías es la forma más común que se acostumbra usar para cubrir las contraprestaciones por la transferencia de tecnología, Normalmente éste pago está basado sobre un porcentaje de las ventas netas de los productos objeto del contrato, sin embargo, también se utilizan bases sobre el volumen de producción, o sobre unidades producidas. El pago de regalías sobre las ventas, puede ser razonable en muchos casos debido a que el pago estará directamente vinculado con los ingresos sobre las ventas de los productos. Sin embargo, puede haber casos donde las ventas se realizan con

un margen de beneficio muy limitada o aún pérdidas, principalmente durante los primeros años de producción y/o cuando el mercado y la experiencia local estén siendo desarrolladas.

En tales casos pudiera considerarse adecuado que los pagos de regalías se vinculen con los beneficios obtenidos por la empresa licenciataria. En muchos casos esta fórmula es difícil de aceptar por el licenciante, excepto en aquellos casos donde sus responsabilidades se extienden hasta la administración de la empresa. Las ganancias netas proyectadas deberán no obstante ser tomadas en cuenta para la negociación total de tecnología en cualquier caso que se trate.

Cuando las regalías son calculadas sobre ventas, es importante que el valor de los componentes y productos intermedios importados a través del licenciante sean tomados en consideración; por ejemplo: sería conveniente deducir el valor de tales importaciones. De este modo, una base razonable para el cálculo de regalías podría ser el valor total de las ventas de fábrica menos el costo de las partes o de los insumos importados obtenidos del licenciante.

Cuando el pago de regalías está relacionado al volumen de producción total o por unidades producidas, se requiere también hacer una corrección necesaria por el valor de componentes importados. Esporádicamente, se usan otras alternativas para fijar la base del cálculo de las regalías, una de ellas se vincula con los costos de producción debido a que estos tienden a disminuir con aumento de los volúmenes de producción y ven -

tas. Este método puede ser ventajosos en algunos casos.

iii).- COMBINACION ENTRE i) y ii).

Un gran número de casos se presentan de ésta manera, o sea - una combinación de montos iniciales (know-how fee) y de un pa - go continuo de regalías. Normalmente lo primero es tratado - como un pago por revelación de Know-how, esto se refiere al - suministro de información inicial, confidencial; manuales de - operación del proceso de manufactura; e información básica en la planeación del proyecto etc., a menudo, el pago inicial - también se considera como una retribución por investigación y desarrollo.

(I y D). El pago requerido varía considerablemente de proyec - to a proyecto y puede abarcar desde una pequeña suma para cu - brir la transferencia de documentación inicial a cantidades - importantes con respecto a unos procesos tecnológicos muy so - fisticados, que han requerido inversiones considerables en in - vestigación y desarrollo.

El monto inicial de pagos, dependerá también de la duración - del contrato durante el cual se pagaran las regalías continuas. Cuando de alguna manera es reducido el período de vigencia del contrato, el licenciante opta por aumentar el monto del pago - inicial.

Una alternativa más para el pago en forma combinada es una - cuota fija total, pagadera durante el período de vigencia del acuerdo, esta modalidad no está vinculada con la producción - o con las ventas, es ventajosa para el licenciante yá que le-

asegura un cierto nivel de ganancias. En este caso sería conveniente un estudio comparativo del pago total que resultaría de un acuerdo con cuota inicial de regalías y el de una base conservadora de producción o ventas. Si el monto fijado es menor que el pago total proyectado, éste podría ser considerado más favorable, en cambio, si la cuota total a plazos es más alta que el pago proyectado sobre una cuota inicial más una regalía razonable, entonces hay margen para seguir negociando.

Frecuentemente, el licenciante, opta por establecer un pago fijo anual (regalía mínima), principalmente cuando tiene dudas respecto a la fecha en que la planta deberá iniciar operaciones o a un aumento satisfactorio anual de los volúmenes de producción. Para el mismo licenciataria, esta situación, no es conveniente, ya que un retraso de la puesta en marcha o en la producción implicarían gastos que involucrarían una disminución en sus ganancias, o incluso pérdidas. Por lo tanto, es conveniente tener cuidado para no aceptar por parte del licenciante cláusulas de este tipo, las cuales pueden afectar negativamente la economía de la empresa licenciataria.

Los pagos por tecnología, según se ha observado varían considerablemente dada la existencia de varias fórmulas y/o combinaciones de pago las cuales dependerán de la naturaleza de la transferencia de tecnología, y del poder de negociación de cada parte contratante.

Normalmente el licenciante hace un análisis profundo relacionado con el beneficio que la tecnología pueda aportar al licenciatarario, tomándose en consideración aspectos financieros; características del mercado y del producto en cuestión, y la disponibilidad de tecnologías alternativas. La existencia de otras fuentes alternativas de tecnología y el hecho de que el licenciatarario esté conciente de esto, así como del costo aproximado de cada alternativa tecnológica aumentará el poder de negociación del licenciatarario.

iv).- PAGO POR SERVICIOS TECNICOS.

Cuando el contrato de tecnología involucre el uso de servicios técnicos ya sean prestados por medio de asesoría técnica, o entrenamiento del personal que operará la planta o cuando dichos servicios no se incluyen en el contrato global de tecnología por los cuales se fijan las cantidades en forma separada en el mismo, entonces, se celebran contratos por separado por concepto de servicios técnicos. En este caso, la duración no deberá ser excesiva (no mayor de dos años), ya que normalmente las garantías que el licenciante otorga se establecen por tiempo limitado. Es necesario definir claramente el alcance, aplicación de los servicios y las garantías que se otorguen sobre los mismos, el riesgo que la licenciante adopta en estos casos es del orden del 10 al 20% sobre la contraprestación. La forma de establecer dichos honorarios que normalmente representan un margen conservador en relación con la inversión total del proyecto dependerán de la extensión de

los servicios y la calidad de los mismos, así como de las garantías que se otorguen en función de los volúmenes de producción; rendimientos: calidad de los productos etc.

Cuando en un contrato de transferencia de asistencia técnica, se incluyen aspectos adicionales a la tecnología de proceso, - tales como: la preparación de un informe detallado del proyecto; la ingeniería básica; el diseño de la planta; la asistencia técnica para obtener maquinaria y equipo, así como la instalación y puesta en marcha de la misma. El costo de esos - servicios deberá ser calculado separadamente. Los servicios - que el licenciatarario puede requerir del licenciante se manifiestan en la forma siguiente:

Programas de entrenamiento en las instalaciones del licenciante; servicios técnicos específicos que deberían realizarse en las instalaciones del licenciante y los honorarios de técnicos o expertos a ser proporcionadas por el licenciante en la planta del licenciatarario.

Respecto al entrenamiento del personal del licenciatarario en las instalaciones del licenciante, éste último podrá estar - normalmente de acuerdo en proveer este servicio libre de costo, pero se le requerirá al licenciatarario cubrir los gastos - de viaje y de manutención durante el tiempo de dicho entrenamiento. Es conveniente describir claramente en el contrato - el número de personal que deberán ser entrenadas y los campos específicos de entrenamiento.

Los servicios específicos en las instalaciones del licenciante

te, usualmente se relacionan con la preparación de planos, especificaciones, documentos de ofertas requeridos por el licenciatario. Esta documentación es adicional al material suministrado como parte del Know-how transferido. Usualmente éstos servicios se cobran por tarifas establecidas por la licenciante en base al número de horas-hombre o días-hombre. El costo de expertos extranjeros suministrados por la licenciante, deberá ser estipulado en el contrato incluyendo el costo del personal, sin embargo, el licenciatarario no puede evitar pagar el salario normal por esos expertos extranjeros, junto con alojamiento y otros costos adicionales durante su permanencia en el país del licenciatarario. Cualquier costo de sobrecargo o indirecto debe mantenerse al mínimo o reducirse tanto como sea posible durante el proceso de negociación.

Finalmente, es básico que cuanto más ampliamente se encuentre informado el licenciatarario de todos los aspectos tecnológicos que se han discutido contando con información lo más detallada posible de los costos e implicaciones correspondientes o sobre varias fuentes alternativas de tecnología el licenciatario estará en una posición más firme y tendrá un mayor poderde negociación, y de este modo asegurarse que el pago en cuestión guarda relación con la tecnología y los servicios que se requieren.

VII.- DURACION.

La duración de un contrato guarda estrecha relación con la contraprestación por la tecnología adquirida. La duración se

debe definir tomando en cuenta el tipo de tecnología que se va adquirir así como los requerimientos técnicos para lograr una producción más eficiente.

Es fundamental que la vigencia de un contrato sea la más corta posible, particularmente por el efecto que tiene en el monto total de pagos a realizar. Para todo propósito práctico, la duración de un contrato no deberá extenderse más allá del tiempo requerido para absorber completamente la tecnología adquirida, para esto, la empresa deberá formar y mantener una infraestructura técnica con personal que sea capaz de asimilar e implementar la tecnología, con el fin de hacerla más adecuada a los requerimientos del mercado y otras consideraciones.

También es necesario señalar, que la duración de un contrato está estrechamente relacionada con el tipo y el alcance de la tecnología que es motivo de transferencia.

Normalmente el licenciante opta por alargar el período de vigencia del contrato ya que de ésta manera aumentarán sus ingresos principalmente cuando el mercado de los productos objeto del contrato aseguran un crecimiento constante y así se mantendrá también en forma creciente el monto de regalías el licenciatarario debe negociar con perseverancia de tal modo que el período sea lo más corto posible considerando lo siguiente:

- i).- Que el período sea suficiente para una absorción efectiva de la tecnología por su personal técnico;
- ii).- Que el período no hiciera depender al licenciatarario del licenciante por asistencia técnica después de haber ex -

pirado el término de vigencia,

iii).- Se deberá considerar la vigencia de cualquier patente implícita en el contrato y el período mínimo del acuerdo más adecuado.

En caso de existir patentes involucradas en el contrato, es necesario que el licenciatarario se percate de la fecha de expiración de las mismas, la cual debe ser estrechamente relacionada con la duración del convenio.

Cuando la patente tenga una validez que se extienda después del período de duración del contrato, es necesario incorporar en el mismo el derecho al uso de esa patente aún después de la fecha de terminación del contrato. Si a la firma del contrato existe una patente próxima a su vencimiento, existe un margen amplio para negociar tanto la duración como el pago de la tecnología que se desea adquirir.

Normalmente, el período de duración como antes se dijo depende de la naturaleza de la tecnología que se va a adquirir, cuando el contrato involucra el pago de regalías en forma continua, los plazos comunmente utilizados en forma razonable varían entre 5 y 10 años a partir de la fecha de iniciación de la producción para aquellos casos de plantas que tardan dos años aproximadamente en la terminación del proyecto, construcción, instalación y puesta en marcha de la planta, sin embargo, para otros casos donde la implementación del proyecto es rápida, la vigencia del contrato se inicia en el momento de firmar el convenio.

Existen muchos casos donde la vigencia de los contratos se extiende por más de 10 años, por ejemplo, cuando éste involucra el uso de marcas, considerando para éste caso, deslindar los conocimientos técnicos de las marcas estipulándose un pago diferenciado por éste concepto. En el otro caso, existen básicamente otro tipo de convenios que involucran conocimientos para la fabricación de productos que constantemente requieren de innovaciones o modificaciones las cuales son efectuadas por el licenciante, ya sea por requisiciones del mercado nacional, o de todos los mercados del mundo. En estos casos, la licenciataria opera en forma atada a la asesoría técnica de la licenciante en forma continua, al respecto, es conveniente que los licenciarios nacionales hagan esfuerzos para que puedan resolver sus problemas técnicos o busquen los mecanismos más adecuados para adquirir dicha asesoría únicamente cuando sea indispensable, éste es el caso de industrias cuya tecnología se basa en formulaciones, diseños etc.

Es importante además, efectuar las consideraciones siguientes que se vinculan estrechamente con la duración de los acuerdos de tecnología:

- Establecer siempre un término fijo, ya sea calculado en la fecha en que el contrato se firma o desde la iniciación de la operación de la planta.
- En ningún caso se debe aceptar una vigencia obligatoria por más de 10 años, de acuerdo con lo que marca la fracción-

XIII, del artículo 7^a, de la Ley de Transferencia de Tecnología en nuestro país. (Ver. Apéndice A-1).

Cuando en el contrato se establezca que éste deberá ser prorrogado. En ese caso el licenciatarario deberá estar en posibilidades de aprobar una prorroga mediante un aviso por un término razonable anterior a la expiración del contrato.

También, tendrá el licenciatarario la opción para renovar dicho contrato por un término adicional.

- Se considera conveniente, establecer en el contrato, que éste pudiera ser revisado durante su vigencia, con el propósito de que las partes convengan en ajustar de una manera más adecuada los términos y condiciones iniciales; en función de algunos cambios importantes tales como: condiciones de mercado, etc.

- Se debe establecer, que en ninguna forma el contrato podrá afectar los derechos del licenciatarario al término del mismo - por causas de incumplimiento, imputables a la licenciante.

- Es muy importante, que el licenciatarario se asegure de que una vez que el contrato ha expirado, tenga derecho a continuar con la manufactura y venta de los productos bajo licencia, así como tener el derecho para utilizar la marca que ha estado bajo licencia y relacionada directamente con los productos objeto del contrato.

- Otro aspecto de suma importancia, es evitar cláusulas que establezcan que una vez que ha terminado el contrato, el licenciatarario se obligue a regresar al licenciante los planos,

datos técnicos o muestras suministrados con motivo del contrato en cuestión, en virtud de que ésto representa un know-how por el cual yá se han efectuado los pagos correspondientes. Un contrato de licencia puede terminar antes de la vigencia - establecida inicialmente si se incurre en violaciones impor-tantes sobre alguna cláusula contenida en dicho acuerdo. En vista de que dicho contrato puede darse por terminado por la violación a determinada cláusula, se considera conveniente incluir una definición concreta de lo que puede significar para ambas partes una violación que puede provocar la terminación del mismo.

Cuando en un contrato se establezca un pago de regalías en forma continua, el licenciante esperará que el licenciatarario desarrolle su capacidad tan rápido como sea posible, sin embargo, si durante un lapso considerable de tiempo la producción es - más baja de lo esperado, el licenciante puede preferir terminar el contrato incluyendo cláusulas que amparen este proposito.

Frecuentemente, cuando se han efectuado grandes inversiones - en el proyecto para manufacturar los productos objeto del contrato; con el fin de evitar serías consecuencias por la terminación del mismo, las partes deberán establecer otro tipo de compensaciones tales como garantías, modificaciones en el monto de los pagos, recursos de asistencia técnica proveniente - de terceras partes, etc.. Como consecuencia drástica se puede considerar la devolución inmediata del know-how, cuando la -

licenciante aún no ha asimilado la parte básica de la tecnología adquirida.

VIII.- LEGISLACION.

Es necesario, establecer en el contrato, la Ley o Leyes que habra (n) de aplicarse. Para nuestro caso, la Ley de Transferencia de establece que el contrato debe regirse por las leyes de la República Mexicana, yá que es en México donde tiene efectos legales el contrato. En algunos casos se ha considerado que sería conveniente que los desacuerdos, o violaciones con respecto a los contratos fueron ventilados bajo las leyes del país del licenciante, como es el caso de los Estados Unidos donde las Leyes son más condencendientes; por ejemplo, en lo que se refiere al pago de daños y perjuicios etc.

Existen también obstaculos para que el licenciatario en todos los casos pueda exigir que el contrato se rija en su totalidad por las leyes de su país, yá que muchas veces en el país del licenciante existen situaciones legales y políticas que le obligan a cumplir ciertas disposiciones gubernamentales como es el caso del departamento de comercio de Estados Unidos que no permiten la exportación directa ni indirecta a determinados países (ejemplo, Mongolia Exterior, Albania, Viet Nam del Norte, Corea del Norte etc.)

En el caso de México, un contrato no podrá surtir efecto legal hasta el momento en que éste sea registrado en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Para el caso del Arbitraje que será encargado de ventilar las

disputas en materia de comercio internacional, el licenciatario debe tomar particular cuidado para especificar en el contrato el procedimiento que será seguido para la selección de arbitros y para fijar el lugar de arbitraje que será encargado para resolver los problemas por incumplimiento o variaciones a las cláusulas de un contrato.

Otro aspecto de considerable importancia es aquel que se refiere al idioma en que el texto auténtico del contrato será redactado. Para aquellos casos en que hay necesidad de redactar el contrato en dos o más idiomas con el fin de evitar dificultades entre las partes respecto a la interpretación de los términos y expresiones especiales utilizadas en cada idioma, ya que cada país tiene diferentes sistemas legales, los cuales no siempre son interpretados del mismo modo en los países de ambas partes o en otros países. En caso de no fijarse una cláusula donde se estipule el idioma, será muy importante estipular cual es el idioma que deberá prevalecer en su caso. La traducción a otro idioma deberá efectuarse con sumo cuidado.

IX.- CLAUSULAS RESTRICTIVAS.

Es muy frecuente que en los contratos de licencia, aparezcan condiciones restrictivas para el licenciatario. En términos generales la incorporación de cláusulas restrictivas dependerá del poder de negociación de la licenciataria en relación a la licenciante.

Dentro de las restricciones más comunes se presentan las si -
guientes:

- i).- Limitaciones al uso y venta de los productos objeto del contrato dentro de una área o territorio determinado.
- ii).- Restricciones para el uso de tecnologías que im-plementarán o complementen el know-how objeto - del contrato en cuestión.
- iii).- Restricciones respecto a los volúmenes de produc-ción.
- iv).- Restricciones a los precios de venta del o los - producto (s) objeto del contrato.
- v).- Obligaciones para adquirir de una fuente especí-fica las materias primas, componentes, maquina--ria, equipo, etc ..
- vi).- Obligaciones del licenciatarario para utilizar per-sonal designado por la licenciante para efectuar labores, en la producción y/o administración de- la empresa.

Una de las restricciones más frecuentes en la relativa a las - ventas del producto objeto del contrato, la cual, va encamina- da a limitar el mercado del licenciatarario o para prevenir la - aparición de un producto que compita con el producto objeto - del contrato. En muchos casos, el licenciante prohíbe la ven- ta del producto a otros países, ya sea por razones de competen-cia con sus propias exportaciones, por tener en determinado -

país una empresa subsidiaria que se dedique a fabricar el mismo producto, o por cuestiones políticas de su país de origen. Para el caso de México, y de otro tipo de países en desarrollo, éstas restricciones deben evitarse, ya que en forma excepcional se podrían justificar limitaciones para la exportación hacia los países donde el licenciante fabrique el mismo producto o tenga contratos de exclusividad celebrados con otros licenciarios en diferentes países. En éste caso es conveniente que los licenciarios nacionales, traten de obtener la información suficiente para determinar cuales son aquellos países donde el licenciante tiene filiales o contratos de exclusividad con otros licenciarios.

En muchos casos, los licenciantes suelen imponer restricciones a los volúmenes de producción principalmente en contratos donde el pago inicial por el know-how es elevado y donde el licenciante no tiene participación en la empresa o no percibe regalías en base continua.

En algunos casos, la fijación de precios de los productos bajo licencia, requieren de la aprobación del licenciante, ésta condición es considerada restrictiva para el licenciario.

Así también, en otros casos, se restringe el uso de tecnologías de otras fuentes cuando éstas sean necesarias para adaptar, implementar o complementar el proyecto de manufactura, tales restricciones no deben ser aceptadas.

Es necesario aclarar que para el caso de nuestro país, las cláusulas restrictivas mencionadas anteriormente, y otra más,

son previstas y consideradas inadmisibles por la Ley del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas en sus artículos 7^a y 8^o (Ver Apéndice A-1).

NOTA: Ver referencias (a), (b) y (c) del Apéndice bibliográfico.

2).- LEY PARA PROMOVER LA INVERSION NACIONAL Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA.

CARACTERISTICAS GENERALES:

La inversión extranjera vinculada estrechamente con la transferencia de tecnología, requieren de un tratamiento y regulación cuidadosa, para que no obstaculicen el desarrollo económico de los países en vías de desarrollo.

La Ley para promover la Inversión Nacional y regular la Inversión Extranjera, (ver apéndice A-2) recoge las normas que se han expedido para regular actividades específicas en cuanto a inversiones extranjeras, y señalan como regla general que en todas las demás actividades, la inversión extranjera sólo podrá participar hasta un máximo del 49%. Se establece también, la norma de que los extranjeros no podrán participar dentro de los órganos de administración de la empresa en una proporción mayor a la de su aportación en capital.

Las áreas de actividad económico que cubre la Ley, son de especial interés para el país, ya que, establecen las categorías de aplicación de la Ley.

La primera se refiere a las actividades reservadas de manera exclusiva al Estado. Estas son: el petróleo y demás hidrocarburos; la petroquímica básica; explotación de minerales radiactivos y generación de energía nuclear; electricidad; ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas y las demás que fijan las leyes específicas.

La segunda categoría de actividad, se refiere a las actividades

des reservados de manera exclusiva a mexicanos, o, a sociedades mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros (o -- sea aquellas que adquieren el compromiso de no aceptar socios extranjeros). Se trata de las actividades siguientes: radio- y televisión; transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales; transportes aéreos y marítimos nacionales; explotación forestal; distribución de gas; y otros que fijan leyes o disposiciones reglamentarias del Ejecutivo Federal.

En la tercera categoría de actividades, la inversión extranjera solo puede participar en la proporción siguiente: explotación y aprovechamiento de las llamadas "reservas minerales nacionales", 34% de participación máxima, petroquímica secundaria 40 %, fabricación de componentes de vehículos automotrices 40%, y las que señalen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias del Ejecutivo Federal, en las proporciones de participación indicadas en las propias Leyes y disposiciones reglamentarias.

La cuarta categoría, abarca el resto de las actividades. En éste caso la inversión extranjera solo podrá participar en una proporción no mayor de 49% del capital y control de las empresas.

Esta categoría es la más importante, debido a que abarca el grueso de las actividades económicas que puede desarrollar la inversión extranjera. De acuerdo con la iniciativa de Ley, -

el requisito del 49-51%, es un patrón general, podrá modificarse por resolución de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

La modificación será para aumentar o disminuir dicha proporción según se ajuste a los objetivos de desarrollo del país.

El aumento o disminución del 49-51% se podrá autorizar a favor de:

- a) Las actividades que se lleven a cabo en determinadas áreas geográficas;
- b) ramas específicas de actividad económica,
- c) casos concretos de la empresa.

Los criterios para decidir la modificación de la regla del 49-51% se indican en el artículo 13 de la iniciativa de la Ley (Ver apéndice A-2).

VENTAJAS.

- La aportación más importante, radica en el artículo 23 por el cual se crea el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, debiendo inscribirse en el mismo Registro:

- I.- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por ésta Ley.
- II.- Las sociedades mexicanas en cuyo capital participan inversionistas extranjeros.
- III.- Los fideicomisos en que participan extranjeros y cuyo objeto sea la realización de actos regulados por ésta Ley.

IV.- Los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus transmisiones.

V.- Las resoluciones que dicte la comisión.

- En cuanto a la modificación que se puede efectuar sobre la regla del 49-51%, la Ley resulta flexible, la cual presenta muchas ventajas en su aplicación, principalmente para aquellos proyectos de interés especial para el país. Además, esta modificación podrá ser efectiva aún considerando las condiciones cambiantes del país.

- Otra de las ventajas que surgen, es aquella que se refiere a las acciones, las cuales se exigen que sean nominativas cuando pertenezcan a extranjeros de empresas ya establecidas en México, y que estén funcionando como "títulos al portador" los cuales son representativos de capital.

- El extranjero debe renunciar a la protección legal de su gobierno por el sólo hecho de adquirir en México bienes de cualquier naturaleza.

- Habrá sanciones a quienes infrinjan las disposiciones de la Ley, con multa hasta por el importe de la operación. Las infracciones no cuantificables se sancionarán con multa hasta de \$ 100,000.00. Se sancionará con prisión hasta de nueve años y multa hasta de \$ 50,000.00 a quién funcione a favor de empresas extranjeras como "prestanombre". Los artículos del 27° al 30°, se refieren específicamente a éstos casos.

- En lo relativo a actividades reservadas al Estado, a mexicanos o a sociedades mexicanas; a empresas mixtas y otras, si bien, ya existían leyes y reglamentos parciales, antes se aplicaba solamente en algunos casos y en otros nó, sin seguir una política -- definida y ahora se aplica con un carácter general y con una base legal, con la oportunidad de aumentarla o disminuirla según -- convenga a los interesados del país. La referencia que hace -- Ley a las demás leyes específicas y disposiciones reglamentarias tiene la intención de dejar la puerta abierta para posibles comisiones, o, para una inclusión eventual o futura de otras actividades dentro de las tres primeras categorías de actividades -- antes citadas.

- Se define perfectamente en el artículo 2º, lo que es la inversión extranjera, evitando que ésta se defina de acuerdo con las leyes mercantiles mexicanas, en las que definen que una empresa es mexicana aunque su capital fuera totalmente extranjero, con -- el simple hecho de estar domiciliada en el país. Esta situación se resuelve al establecer criterios para medir la participación de la inversión extranjera.

- Intenta fomentar la inversión nacional, cuya consecuencia derivada de su aumento, haga crecer el ingreso per-capita. Como -- consecuencia del aumento del coeficiente de ahorro, se podrá -- disponer de mayores recursos para la inversión y disminuir la -- dependencia externa en cuanto a inversiones.

- Las solicitudes de registro, son resueltas por la Comisión --

Nacional de Inversiones Extranjeras, integrada por los titulares de algunas Secretarías de Estado (Art. II^o), ésto presenta ventajas con respecto al caso en que estas solicitudes fueran resueltas una o varias personas con criterios homogéneos.

- La iniciativa de Ley, es un instrumento que subsana los defectos de la multiplicidad de disposiciones, que adolecen de falta de base legal y falta de criterios uniformes que caracterizan la política mexicana. El inversionista extranjero, no debe estar desalentado con la Ley, sino que ahora ya conoce que normas sujetarse, cuales son los riesgos y sus limitaciones, para invertir.

DESVENTAJAS:

- La dificultad fundamental respecto a ésta Ley, no radica precisamente en la misma, sino en la dificultad de aplicarla convenientemente y con agilidad ya que al no ser completamente automática, se puede caer en parcialidad en la aplicación.

- No presenta medios para controlar de una manera práctica la participación de la inversión. No es suficiente con decretar una determinada proporción en la participación del capital extranjero en nuestras empresas. Es necesario, disponer de medios para comprobar que las estipulaciones de la Ley sean cumplidas en realidad. El registro puede no ser el recurso adecuado, porque es difícil afrontar el problema de los prestanombres.

- En cuanto a la situación de las empresas ya establecidas con



capital extranjero y que no cumplan con los requisitos de participación de capital extranjero y nacional, la Ley no es clara en éste aspecto; solamente se dice que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras va a juzgar aquellos casos en que se trate empresas que ya establecidas entren en nuevos campos o a nuevas líneas de producción, caso en el que las empresas deberán ajustarse a la Ley. Esto se refiere solo a la fabricación de nuevos productos, teniendo que cambiar la estructura de su capital en los términos fijados por la Ley. El concepto de "nuevos campos o nuevas líneas de producción es ambiguo y está sujeto a interpretaciones. Es necesario la aclaración para esta situación. Probablemente frenaría los programas de reinversiones de utilidades a base de programas de expansión.

- En el artículo 25 de la Ley, referente a los títulos representativos del capital de las empresas serán nominativos en los casos siguientes:

I.- En la proporción y modalidades establecidas por las leyes a disposiciones reglamentarias específicas o por resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras;

II.- Cuando sean propiedad de las personas o unidades a que se refiere el artículo 2º, de ésta Ley. "Los títulos al portador no podrán ser adquiridos por extranjeros sin aprobación previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, y en éste caso, se convertirán en nominativos. Este requisito y las

sanciones previstas por el artículo 28° se transcribirán a --
los propios títulos. En general, se considera adecuada la --
disposición de que los extranjeros no puedan registrar sus --
propiedades bajo la forma de títulos al portador. El proble-
ma radica en que los valores al portador continúen empleando-
se por los inversionistas nacionales. Si un extranjero desea
invertir su dinero en un negocio mexicano, el capital total -
de la empresa deberá estar representada por títulos a nombre-
de los socios, el empleo de títulos nominativos es la única --
forma posible de comprobar, que la inversión de dicha persona,
no excede la proporción legalmente permitida en ese tipo par--
ticular de empresa, además, los títulos nominativos no adole--
cen de las fallas fiscales características de los valores al -
portador. Se considera como fuente de inequidad fiscal porque
los valores al portador pagan un impuesto de acuerdo a un - -
porcentaje fijo de los intereses, más no de acuerdo al monto -
global de los mismos. Si las ganancias quedan en el anonima--
to, el inversionista bien puede ahorrarse la declaración de --
ingresos para eludir así el pago de impuestos globales. El --
problema radica en el hecho de que los inversionistas naciona-
les continúan en la posibilidad de emplear valores al porta- -
dor. Las limitaciones impuestas al extranjero y las concesio-
nes el inversionista nacional puede dar como resultado el flo-
recimiento de prestanombres.

- La Ley pretende estimular las inversiones locales, pero hay que tomar en cuenta que hasta la fecha, los financiamientos locales, además de difíciles de lograr, representan un problema y además resultan créditos mucho más caros que los otorgados por inversionistas extranjeros. Por otro lado, la empresa extranjera que tiene financiamiento directo de sus matrices obtiene tasas de interés sumamente bajas.

- La política que se elija entre la inversión mexicana y la extranjera. Atenderá al cambio de estructuras mentales, debido a que resulta más difícil asociarse con inversionistas mexicanos: primero por los recursos precarios y segundo por la demanda de tasas de rendimiento desproporcionadas a las inversiones. Por éstos motivos, a veces se hace indispensable el financiamiento exterior.

- Además de ésta Ley, debe fomentarse la actividad de la Bolsa de Valores en nuestro país; se debe educar al pueblo para que sepa manejar sus ahorros en la Bolsa de Valores.

- Otra observación en relación a la Ley, desde el punto de vista jurídico. En lo que se refiere a la administración de la empresa, sin referirnos a su control, sino a administración en el extranjero y al efecto podemos distinguir entre control positivo y control negativo, a ésto la Ley no hace ninguna referencia y sería peligroso resolverlo a nivel de reglamento. Con respecto al control administrativo por parte extranjera, la Ley solo lo relaciona en función de la proporción de su participa--

ción en el capital de la empresa.

- La Ley no prevé soluciones para aquellos casos que se presenten semejantes al siguiente: un acreedor extranjero, puede embargar tan solo acciones de una empresa mexicana para hacer efectivo un crédito. Qué sucederá en este caso, si las embarga tendría el control de la empresa, pues tiene el derecho de voto de esas acciones (lo cual no lo permite la Ley); y si no las embarga, no puede cobrar su crédito teniendo que pedir -- permiso a la Comisión para proceder en la liquidación de su -- crédito por éste camino. Por otro lado, negarle el derecho -- de embargo, sería privarle en la práctica, de un derecho, en -- ese punto la Ley no es muy clara.

- El fomento de la inversión nacional debe tener otro estímulo mayor, por el hecho de regular la inversión extranjera, no -- estimula determinadamente a la inversión nacional estricta-- -- mente.

3).- LEY DE INSPECCION DE ADQUISICIONES.

CARACTERISTICAS GENERALES.

Esta Ley ha sido creada para funcionar en el Sector Público, en gastos del exterior en bienes y servicios nacionales. Es dirigida al Gasto Público debido a que es el principal instrumento de política-económica del gobierno, por su influencia en la inversión privada. Ha sido creada para el control y vigilancia del Ejecutivo Federal - el 6 de mayo de 1972 (Ver apéndice A-3).

Tendrá efecto para el control y vigilancia en la compra de mercancías, bienes muebles y materias primas que realicen las Secretarías de Estado, Departamento del Distrito Federal, Gobiernos de los Territorios Federales, Organismos Públicos, instituciones Nacionales-de Crédito, Seguros y Fianzas, Empresas de Participación Estatal, - Organismos descentralizados y Fideicomisos constituidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que tengan por objeto invertir, manejar o administrar obras públicas, prestar servicios o producir bienes para el mercado.

El campo de acción comprende cerca de 500 empresas y organismos del Sector Público, de los cuales el 25% aproximadamente de las empresas no están registradas en la Secretaría del Patrimonio Nacional.

VENTAJAS:

- Fundamentalmente esta Ley facilita a la Secretaría del Patrimonio Nacional tener mayor control de una parte importante de los recursos que manejan entidades públicas.

- Tiene el propósito de ser flexible, cuando se trata de compras de emergencia, quedando exceptuadas de revisión, intervención y registro compras que no excedan de \$10,000 pesos y las que se realicen fuera del Distrito Federal que no sean mayores de \$25,000 pesos.
- La Secretaría del Patrimonio Nacional (SEPANAL), está autorizada para exigir oportunamente presupuestos y programas para que las adquisiciones se efectúen según los recursos y necesidades reales y no favorezca a determinados proveedores. Asimismo, podrá revisar periódicamente los sistemas de compra y almacenaje y promover, en caso necesario, medidas para mejorarlos.
- Unificar compras de bienes de alta incidencia para favorecer la negociación de grandes volúmenes en mejores condiciones.
- Facultad de la SEPANAL, para verificar la solvencia económica y capacidad de producción abastecimiento de los proveedores, así como efectuar una selección de ellos en función de su eficiencia.
- Ayudar a la creación de comités intergubernamentales, encargados de importar a nombre del sector público autorizados a su vez por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
- Otra ventaja importante es su efecto económico para el país. Su impacto puede apreciarse mejor si se considera que en 1971 la SEPANAL, había registrado 54 organismos descentralizados, 155 empresas de participación mayoritaria y 27 de participación minoritaria. Manejaron recursos por 154,000 millones de pesos, realizaron operaciones con valor de 159 millones (5,600 millones al exterior).

Las adquisiciones del sector público ascendieron a 17,424 millones de pesos en 1971, de las que esa Secretaría controló 8,000 millones.

- En el ámbito del Comercio Exterior la nueva Ley permitirá impulsar la substitución de importaciones; formular nuevos convenios bilaterales o multilaterales, para que el importe de las compras a otros países sea cubierto con productos locales que sean factibles de exportar y proteger a empresas del país, de la competencia desleal de proveedores foráneos que los desplazan de su propio mercado.

DESVENTAJAS:

- En área de aplicación es muy específica y reducida, podría abarcar otras áreas afines, para aplicarse en una concepción global en las adquisiciones o tener contacto o relación con otras leyes.

- El cumplimiento efectivo de las disposiciones legales vertidas en la Ley, dependen de la eficiencia administrativa en su ejecución.

Su control solo corresponde a la Secretaría del Patrimonio Nacional y las restricciones estarán a cargo de una sola persona o un grupo reducido de elementos con criterios homogéneos.

- Habrá dificultades para verificar compras unificadas de bienes, para negociar en grandes volúmenes, esto se debe a la diversidad de procedencia de las solicitudes de compra.

- Carece de instrumentos que implementen adecuadamente a la Ley.

Por ejemplo para asesoría técnica y de mercado, mejoramiento de sistemas de adquisiciones y almacenes, etc.

4).- EL CONTROL DE IMPORTACIONES.

Se considera como mecanismo de protección, dentro de los lineamientos políticos de nuestro país, si bien este mecanismo ha proporcionado beneficios, también en ocasiones el proteccionismo excesivo, ha perjudicado al industrial.

El control de importaciones, básicamente está dividido en dos partes; una de las cuales se refiere a la política arancelaria controlada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la otra referida al control de importaciones administrado por la Secretaría de Industria y Comercio.

Arancel, es un impuesto a la importación y sirve para el caso en que un producto importado, similar al fabricado en México, no compita en precio con el de producción nacional. Cada arancel, se impone por medio de un decreto presidencial de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por cada producto y por cada fracción arancelaria. Por otro lado el control de importaciones, se efectúa por medio de Acuerdos presidenciales, bajo los cuales se sujeta a permiso previo de importación a determinado producto, a través de los Comités Consultivos de importación. Estos acuerdos, tienen como fin controlar los excesos de importaciones de acuerdo con las necesidades y además procuran controlar la importación de productos que sustituyan a los de fabricación nacional, ya sea que se trate de los mismos productos o similares.

Existen programas de integración, que consisten en conceder permisos de importación a determinados países, para importar materias primas en grado descendente de elaboración, o aún cuando éstos se pro-

produzcan en el país, fijando un calendario progresivo, hasta llegar al producto determinado de fabricación nacional con materias primas nacionales. Existen importaciones temporales de materias primas sin pago de impuestos, cuyos productos sean destinados a la exportación de manufacturas.

Los comités asesores de Importación y Explotación dependientes de la Secretaría de Industria y Comercio, se encuentran vinculadas con la política de protección industrial, cuyas metas han sido pretender aislar la economía nacional del impacto directo de las variaciones del mercado internacional, resolver problemas de estrangulaciones en la balanza comercial de pagos y aumentar ingresos fiscales, favoreciéndose también la sustitución de importaciones.

El sistema de licencias de importación produjo el sistema de protección industrial, iniciándose los controles cuantitativos y relegándose el arancel.

La protección se ha otorgado con un carácter menos general y amplio, tomándose como base los costos, precios, grado de competitividad internacional y la integración nacional.

En síntesis, los principales objetivos han sido:

- Disminuir el desequilibrio adverso de la balanza de pagos.
- Pretender aislar a la economía nacional de los efectos del mercado internacional.
- Aumentar ingresos fiscales.
- Sustitución de importaciones.

- Proteger a los productos de manufactura nacional, de ser sustituf dos por otros de la misma naturaleza y a menor precio provenientes del extranjero o de otros similares que sustituyan a los de producción nacional.

Uno de los motivos para crear comités consultivos de importación, es la falta de elementos técnicos por parte de la Secretaría de Industria y Comercio, que sean plenamente conocedores de la industria nacional y sus posibilidades de fabricación.

Desde 1956, los comités consultivos se rigen por un reglamento para expedición de permisos de importación de mercancías sujetas a restricciones, en cuya parte fundamental señala la aplicación jurídica de las políticas de protección industrial. Estos comités permiten hacer una estimación dada en un momento dado.

MECANISMOS DE PROMOCION.

El capítulo anterior, ya se ha definido lo que consideramos por mecanismos de promoción y se ha señalado que entre los mecanismos de --- promoción existen algunas diferencias básicas. Se habló de meca- - - nismos de promoción diferencial o de gradientes y de promoción por--- estímulo directo e indirecto, que a continuación se intentara esclarecer y analizar simultáneamente. (Ver fig. 3).

I.- MECANISMOS DE PROMOCION POR ESTIMULO DIFERENCIAL.

Este tipo de mecanismos del Gobierno Federal, creados con intención de tabular o jerarquizar aquellas actividades industriales con in--- terés económico y social para el país, con la mira de alcanzar - - un desarrollo regional más equilibrado.

Como instrumentos de ejecución de dichos mecanismos, el gobierno ha creado recientemente disposiciones legislativas a fin de concretar sus propósitos. Me refiero a los siguientes: "Decreto que declara de utilidad Nacional el Establecimiento y Ampliación de las Empresas a que él mismo se refiere" el "Decreto que señala los Estímulos, Ayudas y Facilidades que se otorgarán a las Empresas Industriales a que se refiere el Decreto del 23 de noviembre de 1971" (Ver Apéndice - - B-1). Como se puede observar, el primero es derivado del segundo, y este último fué creado el 19 de julio de 1972, y publicado el día si guiente. También es importante señalar, como fin informativo la exis tencia de un "Instructivo para solicitar los beneficios de los decre tos del 23 de noviembre de 1971 y 19 de julio de 1972 para empresas de utilidad nacional". Publicado el 14 de septiembre de 1972 en el-

Diario Oficial.

Las características generales de éstos decretos se consideran que son las siguientes:

- Tienen como finalidad al aprovechamiento de los recursos humanos disponibles en la región, y que el desarrollo beneficie a todas las regiones del país, el desarrollo general de la población regional del país, el crecimiento del mercado interno, aumento de las exportaciones y sustitución de importaciones.

- La elaboración de éstos Decretos se han hecho tomando en cuenta los efectos adversos que ocasiona la concentración de industrias, en áreas determinadas, presionando a los servicios públicos, el hacinamiento de la población, la contaminación ambiental y otras tensiones que implican un elevado costo social.

Han sido creados con el fin de orientar las inversiones hacia las regiones o actividades que sean de interés nacional promover, mediante la concesión de estímulos que compensen las ventajas que ofrecen las zonas de elevada concentración industrial; sin perjuicio de estimular y apoyar la industria ya establecida para que racionalice su producción aumente la eficiencia y productividad en beneficio de sus exportaciones.

Entre las características específicas de los mecanismos de Promoción Diferencial tenemos; el monto, naturaleza y duración de los estímulos para cuya fijación se toman en cuenta los siguientes aspectos; Las características de la zona o región del país; la actividad industrial y al desarrollo regional; a la estructura de capital y los

precios y calidades de los artículos, el contenido nacional en sus productos; los efectos de sus operaciones en la balanza de pagos, además de las circunstancias de que en cada caso concurren.

Las características de los estímulos en los casos de aumento de la eficiencia productiva, en los términos del segundo párrafo del artículo primero, se fijarán considerando el beneficio al consumidor nacional o que permitan un aumento en las exportaciones.

VENTAJAS.

- Fomentar el desarrollo de la industria regional y la creación de empleos, ayuda a llevar el nivel de vida de la población, fortalece el mercado interno, fomenta las exportaciones y substituirá importaciones, ayuda a la integración de una planta industrial con mejores niveles de eficiencia productiva.

- Apoya a empresas en expansión ya establecidas, ayudando a nacionalizar su producción y a aumentar su eficiencia productiva en provecho del consumidor nacional o de sus exportaciones.

- La creación de una Comisión Intersecretarial formada por la Secretaría de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público, presidida por la primera, que será órgano de consulta del Ejecutivo Federal para expedición de las disposiciones generales que concedan estímulos, ayudas o facilidades. Además la comisión consultará a Dependencias que corresponda según la naturaleza de los estímulos, ayudas o facilidades de que se trate.

- Si alguna empresa ya establecida se considere afectado en virtud de las estipulaciones del decreto, podrá acudir ante la comisión intersecretarial y presentar una oposición escrita acompañada de las pruebas que la fundamenten.

- En el artículo 14º se señala que el Ejecutivo Federal podrá otorgar estímulos fiscales adicionales en cuanto sean de especial interés para el país, sobresaliendo lo que se refiere a inversiones en investigaciones tecnológicas y por sus efectos sobre la balanza de pagos.
- Su aplicación abarca solamente a empresas con capital mayoritario procedente de mexicanos.
- Cooperará con las finalidades en la Ley de Transferencia de Tecnología, en el sentido de que, para poder disfrutar de los beneficios del Decreto, es necesario que los pagos al exterior por concepto de uso de patentes, marcas o nombres comerciales, asistencia técnica, regalías, participación en producción, ventas o utilidades bajo otras denominaciones, sean en especie valores en crédito numerario, que sean limitadas al por ciento de sus ventas netas anuales que fije la Comisión, que nunca podrá ser superior al 3%. Es necesario además presentar los datos correspondientes o no se otorgarán beneficios del decreto de si se establecen restricciones a la exportación.
- Exige que la Dirección y Administración de las empresas deberá estar a cargo de mexicanos.

DESVENTAJAS.

- La existencia de plazos improrrogables de duración de los estímulos ayudas y facilidades. Se considera que en algunos casos podrían ser prorrogados para casos específicos con especial interés para el país y que ameriten reconsideración.

- La fijación de los plazos se hará atendiendo a la importancia económica nacional o regional de la actividad que se trate y para determinadas empresas. Además no siempre no tiene el personal técnico adecuado para poder dictaminar una resolución efectiva y justa. Es probable que muchas empresas no aspiren a gozar de las ayudas y beneficios que otorga el Decreto, por no exponerse a -- desajustes provocados por la terminación del plazo de duración -- de las franquicias fiscales.

- No especifica la forma de adquirir la ayuda técnica para investigación de mercados, abastecimiento de materias primas, la adquisición y selección de maquinaria, equipo y procesos de fabricación, ayudas administrativas, etc.

- En cuanto a el otorgamiento de estímulos fiscales adicionales -- que señala el artículo 14°, éstos se efectuarán mediante disposiciones generales, pero se puede caer en una situación de competencia privilegiada entre las empresas.

- Con respecto a la administración de la empresa, la cual por señalamientos del Decreto, debe estar a cargo de mexicanos, no especifica, si es en proporción a sus inversiones en el capital de la empresa, solamente en el caso de que cuenten con un consejo de -- administración, la mayoría de sus integrantes deberán ser mexicanos. Esto queda fuera de concordancia con una de las principales cláusulas que presenta la Ley sobre Inversiones Extranjeras, en la cual se especifica que la administración extranjera de la empresa se ejercerá solamente en proporción al capital invertido de la --

empresa.

- Solamente se otorgarán estímulos fiscales a actividades industriales que no disfruten de exenciones o reducciones de impuestos locales.

- Existen deficiencias con respecto a la publicación o divulgación de esta Ley, en cuanto a su funcionamiento y operación.

- Es muy importante señalar, que los decretos para el desarrollo regional no representan un verdadero estímulo para la localización de una planta industrial, ya que existen franquicias estatales que suelen ser mejores con respecto a las que ofrece el -- Decreto del 19 de julio de 1972.

Fig. 3

CUADRO SINOPTICO DE LOS ESTIMULOS FISCALES AL DESARROLLO REGIONAL

Situación de la empresa industrial	Zonas	Reducción del Impuesto de importación de maquinaria y accesorios	Reducción del Impuesto del timbre	Reducción del Impuesto sobre la renta por ganancias de enajenación de activos fijos (Inmuebles)	Autorización para depreciación acelerada	Reducción del Impuesto sobre ingresos mercantiles (parte federal)	Reducción del Impuesto sobre la renta al ingreso global de la empresa
I Nueva en municipio o delegación	1						
	2	50-100%	50-100%	60-100	*	50-100	
	3	60-100%	60-100%	60-100	*	60-100	
II Nueva en el aprovechamiento de recursos naturales	1						
	2	50-100	50-100	60-100	*		
	3	60-100	60-100	60-100	*		
III Nueva en el país	1						
	2	50-100	50-100	60-100	*	50-100	10-25%
	3	60-100	60-100	60-100	*	60-100	15-40%
IV Que cubran faltantes del consumo nacional, superiores al 20% del mismo en el último año	1						
	2	50-100	50-100	60-100	*	50-100	
	3	60-100	60-100	60-100	*	60-100	
V Que racionalicen y aumenten su eficiencia y productividad en provecho del consumidor nacional	1						
	2	60-100			*		
	3	60-100			*		
VI Que amplíen su capacidad productiva ¹	1						
	2	50-100			*		
	3	60-100			*		

Situación de la empresa industrial	Zonas	Reducción del Impuesto de importación de maquinaria y accesorios	Reducción del Impuesto del timbre	Reducción del Impuesto sobre la renta por ganancias de enajenación de activos fijos (Inmuebles)	Autorización para depreciación escalera	Reducción del Impuesto sobre ingresos mercantiles (parte federal)	Reducción del Impuesto sobre la renta al ingreso global de la empresa
VII Que inviertan el importe de enajenación de bienes inmuebles del activo fijo en el establecimiento o ampliaciones	1 2 3			100% si invierte en la zona siguiente			
VIII Cuyo fomento sea de interés para el desarrollo nacional o regional creación de empleos e integración de la planta industrial	1 2 3	Adicionales, mediante disposiciones de carácter general					

1 La reducción en el precio deberá ser de por lo menos 5% y mantenerse durante un mínimo de 3 años.

Zona 1: Distrito Federal: Municipios de Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cuautitlán, Ecatepec, Naucalpan de Juárez, Ixtapalapa, Tultitlán y Texcoco, del Estado de México; municipios de Apodaca, Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina del estado de Nuevo León; y el municipio de Guadalajara, Jalisco.

Zona 2: Municipios de Tlaquepaque y Zapopan, Jalisco; municipio de Lerma y Toluca, Edo. de México; Municipios de Cuernavaca y Jiutepec, Morelos; municipios de Cuautlancingo, Puebla y San Pedro Cholula, Puebla y el municipio de Querétaro.

Zona 3: El resto del territorio nacional.

Plazos: De 5 a 10 años improrrogables para empresas que se establezcan en la zona 3. De 3 a 7 años improrrogables para empresas que se establezcan en la zona 2. De 1 a 5 años para empresas que eleven su productividad (V). De 1 a 10 años para empresas cuyo fomento sean de interés para el desarrollo, empleo o integración de la planta (VIII).

Requisitos: 51% de capital nacional, 3% máximo de pagos al exterior por uso de patentes, marcas, nombres y técnica; límite a los créditos e intereses del exterior; 60% de contenido nacional dentro del costo directo de producción, Dirección y administración a cargo de mexicanos.

Motivos de cancelación: Negarse a dar datos, darlos falsos, negarse a la verificación de Hacienda, no cumplir con las normas de calidad y no cumplir con los requisitos del artículo 22 del mismo Decreto.

Sanciones: Multas de 100 a 100 000 pesos o suspensión de estímulos.

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior. Agosto 9 de 1972. D.O. Julio 20 de 1972.

2).- MECANISMOS DE PROMOCION POR ESTIMULO FINANCIERO.

El Gobierno Federal con el fin de subsanar las dificultades para la obtención crediticia por parte del industrial, ha creado instrumentos de promoción que estimulen al industrial en la ampliación o creación de empresas eficientes.

Estos mecanismos consisten en la creación de Fondos para el financiamiento, ya sea de tipo crediticio o de participación en el capital social de la empresa sin pretender controlarla.

Estos instrumentos intentan ser más dinámicos y oportunos, además tienden a crear una relación más estrecha con el industrial, principalmente mediano y pequeño, quien se encuentra en una posición muy desventajosa para adquirir recursos.

Entre los distintos tipos de Fondos Financieros, además de aquellos que otorgan crédito o participan en el capital de la empresa, existen otros destinados a la adquisición de equipo y maquinaria, fideicomiso para la creación de proyectos factibles en regiones suburbanas y rurales, así como otros destinados al fomento de las exportaciones.

2.1).- FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

CARACTERISTICAS GENERALES:

Fué creado desde 1954 con la iniciativa de brindar apoyo de tipo financiero a la industria mediana y pequeña, tratando de proporcionar éste, para atender las necesidades más comunes que padece el industrial mediano y pequeño.

Fué creado por el Gobierno por conducto de la Secretaría de Hacienda y Credito Público, en fideicomiso para ser manejado por Nacional Fi

nanciera, S. A., El crédito será proporcionado por empresas privadas, especialmente bancos de depósito, sociedades financieras y uniones de crédito.

Estos créditos son destinados para beneficio de industriales medianos y pequeños de la industria de transformación, así como las empresas de servicio doméstico.

Para efectuar operaciones del fondo, los pequeños y medianos industriales deberán tener un capital contable de 300,000.00 ni mayor de 25,000,000.00.

El fondo concede tres tipos de crédito:

- Habilitación o avío
- Refaccionario
- Hipotecario Industrial.

Los créditos de habilitación o avío, se utilizan para la adquisición de materias primas y otros materiales necesarios para la fabricación de sus productos; para hacer las retribuciones de salarios del personal utilizado; para capital de trabajo, a fin de que cubran los gastos directos de explotación.

Los créditos refaccionarios pueden ser con importe hasta de - - - \$ 3'500,000.00. Están destinados para la compra e instalación de maquinaria y equipo; para la adquisición, construcción, ampliación o modificación de los inmuebles que necesiten las empresas industriales o para el pago de pasivo.

Los créditos hipotecarios pueden otorgarse hasta por \$6,000,000.00 tendrán como objetivo el pacto y consolidación de pasivos a cargo de empresas medianas y pequeñas.

Cuando se otorguen a una industria los tres tipos de crédito, su importación no deberá exceder de \$ 8,000.000.00. En cuanto a la cantidad mínima, no tiene límite.

DESVENTAJAS:

- Actualmente resulta insuficiente, pero ya existen otros de reciente creación durante los dos últimos años, que vienen a complementar los fines perseguidos por éste.
- Los créditos suelen funcionar sin la oportunidad necesaria, deberían ser mas ágiles y suficientes.
- Provoca temor por parte del industrial pequeño, con respecto a los límites condicionales de crédito.
- Buscar canalizar recursos con un riesgo mínimo.

VENTAJAS:

- La existencia de los tres tipos de crédito, permite que sus operaciones se apliquen más ampliamente y al mismo tiempo puedan atender necesidades de crédito más específicas.
- Tienen un carácter destinado para atender emergencias en cuanto a crédito para las empresas que lo soliciten.
- Sus reglas son susceptibles de modificación, con el fin de proporcionar mejor servicio al industrial. Se han hecho ya varias modificaciones recientemente permitiendo que se redescuenten créditos no solo a través de la banca nacional por medio de Nacional Finan-

ciera, S.A., quien democratiza los créditos y los hace con un carácter más social.

- La creación de este instrumento de fomento ha permitido aumen -
tar el número y volúmen de los crédito .

- La tasa de interés, está por debajo de la normal bancaria con -
respecto a instituciones privadas de créditos.

- Cuenta con un amplio patrimonio y recursos suficientes, para -
otorgar un gran número de créditos.

Fig. 4.

FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA
INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA

OBJETIVOS	PATRIMONIO	TIPOS DE CREDITO	LIMITES DE FINANCIAMIENTO	TASAS DE INTERES	PLAZOS DE AMORTIZACION
<p>Suministrar crédito bancario oportuno, suficiente y en condiciones adecuadas a industrias que por sus características, requieren de canales especiales para el financiamiento de sus actividades, a través de operaciones de garantía, de descuento, y manejo obligaciones</p>	<p>Patrimonio inicial: 50 millones de pesos, aportados por el Gobierno Federal. En junio de 1971 ascendía a 471.2 millones</p>	<p>a) habilitación o avfo; b)refaccionarios; c)hipotecario industrial. La garantía es del 50% máximo del adeudo principal, o de 200 mil pesos máximo cuando el crédito es a favor de un sólo industrial</p>	<p>Refaccionarios: 3 500 000 máximo. - Habilitación o Avfo: 2 500 000 máximo. Hasta 8 millones cuando se solicitan los tres tipos de crédito para una misma empresa. No hay límite mínimo</p>	<p>11% anual en zonas de concentración industrial 10.5% anual fuera de las zonas. 9% anual en créditos refaccionarios solo en los casos en que el capital de la empresa no exceda de 1 875 000 pesos y que sea usado para adquisición de maquinaria o equipo nacionales o norteamericanos</p>	<p>Habilitación o Avfo; hasta 2 años cuando interviene un banco de depósito. Hasta 3 años cuando es por medio de sociedad financiera o unión de crédito. En la práctica de 18 a 30 meses. Refaccionarios: hasta 10 años. Hipotecarios industriales 10 años</p>

2.2).- FIDEICOMISO PARA LA CONSTRUCCION DE CONJUNTOS PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES.

CARACTERISTICAS GENERALES:

La promoción de la localización adecuada de una industria, es fomentada al crear este fideicomiso, el cual pretende ubicar a la industria en las proximidades de los centros de población, para aprovechamiento de los recursos naturales disponibles, cerca de los puertos y en núcleos importantes de población. (Ver Apéndice C-1).

Este instrumento facilita el desarrollo de los programas de descentralización industrial cuyo objetivo consiste en distribuir equitativamente los beneficios del desarrollo aumentando el nivel general de vida en el país, aprovechamiento los recursos, evitando problemas de contaminación del ambiente, tránsito, escasez de servicios, etc.

El agrupamiento de las empresas en conjuntos, parques o ciudades industriales, permite disfrutar de servicios comunes, ayuda en la organización de la empresa, financiamientos y suministro de servicios comunes como: energía eléctrica, agua, combustibles, sistemas contra incendio, etc., cuyo efecto en mayor escala repercutirá en el costo unitario del producto, el cual se abatirá exponencialmente.

Mediante la creación de conjuntos parques y ciudades industriales en regiones apropiadas, se puede estimular al empresario regional en la creación de industrias pequeñas y medianas, lo cual coopera en la creación de empleos ayudando a la formación de polos de desarrollo económico que equilibren el desajuste actual de la ciudad de México, donde se ha concentrado el desarrollo económico que

ha provocado el desequilibrio con respecto a otras zonas de desarrollo.

Se han creado nuevos instrumentos que completamente éste fideicomiso, otorgando fondos a los empresarios encargados de crear conjuntos y centros comerciales, que ayuden a fortalecer la infraestructura -- económica y de servicios sociales a comunidades cercanas a las ciudades industriales.

VENTAJAS:

- La determinación de las poblaciones donde se promoverá la creación de conjuntos, parques o ciudades industriales, provocará la creación indispensable de infraestructura en comunicaciones, transportes -- y obras públicas y servicios para el buen funcionamiento de estos -- grupos de industrias.

- Ayudará a la explotación de los recursos naturales de la región, -- para su industrialización de la misma zona donde se exploten éstos.

- Una ventaja importante es la promoción decidida para la creación de industrias que utilicen servicios comunes, lo cual fortalecen la estabilidad económica de la industria mediana y pequeña (Ver apéndice D).

- Podrán participar en el aporte de recursos financieros las Dependencias del Ejecutivo Federal, Organismos descentralizados, empresas de participación Estatal, entidades Federativas y particulares. Esto ayudará a reforzar los recursos del fideicomiso.

DESVENTAJAS:

- Nos será el instrumento definitivo en la determinación de la loca-

lización de la empresa, muchas veces depende de las franquicias otorgadas por el Gobierno del Estado donde se desee la localización y de las otorgadas por el Gobierno Federal en atención a las disposiciones del Decreto de Industrias Nuevas y Necesarias.

- La escases de infraestructura indispensable para el establecimiento de industrias en la región escogida, obstaculizará la creación de éstos grupos industriales.

- Existe falta de coordinación con otras Dependencias Gubernamentales encargadas de la creación de la infraestructura que se requiere al establecer un conjunto industrial.

- Se debería contar con programas estrechamente coordinados con los de los Fondos Mixtos revolventes para Estudios de Preinversión, con el fin de estudiar los proyectos industriales factibles y diseñar conjuntos de industrias, cuyos productos sean del mismo sector industrial y puedan aprovechar mejor los servicios comunes.

- No estimula directamente a empresarios de la región, para que participen en la creación de empresas en estos grupos industriales.

2.3).- FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL

CARACTERISTICAS GENERALES:

El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), fué creado - por el Gobierno Federal, mediante un contrato de fideicomiso- celebrado entre el Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, -- S. A. (Ver Apéndice C-2).

El contrato de fideicomiso establece la creación de otros --- instrumentos de apoyo a la industria nacional, basados fun- - damentalmente en el auxilio de tipo crediticio. Entre los -- que figuran el Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y -- Pequeña Industria, el Fideicomiso para Estudio de Conjuntos, - Parques y Ciudades Industriales y los Fondos Mixtos Revol- -- ventes para Estudios de Preinversión.

El apoyo de éste fondo estará proporcionado por aportacio- -- nes complementarias de capital. Con tal propósito, se espe-- ra fortalecer la capacidad de acción de las empresas, prin- - cipalmente medianas y pequeñas. La constitución del fidei- -- comiso fué con un fondo inicial de \$ 50,000,000.00.

Estará destinado también para aquellas regiones que recla- -- men éste apoyo, ya sea por la constitución de nuevas empre--- sas o el fortalecimiento de las ya existentes, por medio de-- aportaciones temporales de capital social, por medio de - -- acciones comunes o preferentes en proporción no mayor de 33% del total.

El Fondo intentará suministrar asistencia técnica, que for---

mará parte de la aportación de capital.

El fondo dará prioridades en sus operaciones a aquellas industrias que más contribuyen a generar empleo, utilizar mejor los recursos de la región, complementar actividades económicas existentes, resolver problemas ambientales, a fomentar el desarrollo regional, a la formación de tecnologías propias, a la descentralización de la producción y creación de oportunidades para la exportación de manufacturas.

El Fondo no se empleará en la reestructuración financiera de empresas, o sea en la solución de sus problemas de pasivo.

Podrán solicitar apoyo por parte del Fondo aquellas empresas legalmente constituidas y en operación o empresas en proceso de constitución, que satisfagan los requisitos señalados en las reglas expresadas en el artículo decimosegundo de las reglas de operación del Fondo (Ver Apéndice).

VENTAJAS:

Es un instrumento más dinámico con respecto a otros que se han creado anteriormente para promover el desarrollo de la productividad de las industrias ya existentes, así como el fomento para la creación de nuevas industrias. Su aporte de capital social es temporal, representado por acciones

comunes o preferentes.

- Tiene como fin atender con principal interés, las necesidades de apoyo financiero a las industrias medianas y pequeñas.

- El patrimonio del fondo tiene caracter creciente y -revolvente de acuerdo con las necesidades de apoyo financiero a las industrias medianas y pequeñas.

Estimulará a particulares a participar en el capital so--cial de algunas empresas que requieran nuevos socios.

- Está dirigido hacia regiones de menor desarrollo re--lativo en la República.

- Tiene la función de promoción, estímulo, orientación y asistencia para el empresario, dentro de los límites de su capacidad de cooperación técnica o institucional.

- Podrán ser modificadas las reglas de operación por el Comité Técnico, cuando así se requiera.

- El Fondo estará dirigido también hacia regiones de menor desarrollo, a fin de orientar operaciones para ejecu--ción de proyectos factibles estudiados por los Fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Preinversión, así como el Fideicomiso para estudios de "Fomento de Parques y Ciuda--des Industriales", que sirven también de apoyo al Fideico--miso que crea el Fondo.

DESVENTAJAS:

El financiamiento local, en genral es difficil de lograr - principalmente por las industrias medianas y pequeñas, que carecen de los recursos técnicos y administrativos suficientes para poder cumplir todos los requisitos necesarios. Es indispensable que se busquen mecanismos más ágiles y funcionales para éste fondo, así como para otros, con el fin de eliminar obstáculos que frenan las operaciones del industrial pequeño, quien acostumbrado a recibir financiamientos caros y de monto muy bajo, que lo coloca en una situación desventajosa comparándolo con industriales de empresas extranjeras que reciben crédito de sus matrices con tasas de interés sumamente bajas.

Fig. 5.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL

(FOMIN)

OBJETIVOS	PATRIMONIO	TIPOS DE CREDITO	LIMITES DE FINANCIAMIENTO	TASAS DE INTERES	PLAZOS DE AMORTIZACION
<p>Promover la creación de nueva capacidad productiva industrial (principalmente industrias medianas y pequeñas), o a la ampliación o mejoramiento de la existente, por medio de aportaciones temporales de capital social, representadas por acciones comunes o preferentes, en proporción no mayor del 33% del total</p>	<p>50 millones de pesos aportados inicialmente por el Gobierno Federal</p>	<p>Participación en el capital social de las empresas. Garantía en la compra de acciones por instituciones financieras o particulares (no debiendo exceder tal garantía el 33% de la inversión total)</p>	<p>Las participaciones del Fondo en el capital social de las empresas serán hasta de 300,000 pesos, por una sola vez</p>		

2.4).- FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL

CARACTERISTICAS GENERALES:

El Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI), fué constituido en fideicomiso por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el Banco de México, S. A., los recursos de este Fondo, están destinados a promover el establecimiento y la ampliación de empresas industriales y de servicios, cuya producción eficiente les permite surtir mercados del exterior y/o substituir importaciones cuyo efecto fortalezca la balanza de pagos y eleve la productividad de la industria nacional (Ver Apéndice C-3).

El fondo dará prioridad en la medida en que los proyectos satisfagan los aspectos de interés general, considerados los siguientes aspectos:

Generaciones y/o ahorro de divisas, utilización de mano de obra, valor agregado, descentralización industrial y desarrollo regional. (Ver Reglas de Operación en el Apéndice).

VENTAJAS:

- Tiende a fomentar la producción destinada a exportación, con el fin de generar y/o ahorrar divisas.

- Los fines que persigue están coordinados con otros instrumentos de política de desarrollo industrial en lo que respecta a la generación y/o ahorro de divisas, utilización

de mano de obra; descentralización industrial y desarrollo regional.

- El rango en que fluctúa el monto en el financiamiento, se considera positivo en cuanto a su volumen.

DESVENTAJAS:

- En caso de que las industrias medianas y pequeñas soliciten crédito del fondo, el otorgamiento de éste les será difícil o imposible, si estos necesitan un crédito menor, con respecto al fijado por la regla que consta de \$ 3.500,000.00.

- En el inciso a) de la Regla Quinta, en el que se refiere al caso en que los productos elaborados por la empresa acreditada, estén en condiciones de competencia en cuanto a calidad y precio con artículos iguales o similares elaborados al exterior. El cumplimiento de este inciso de la regla, resulta difícil de satisfacer, ya que existen factores de gran variedad que elevan el costo del producto, entre los cuales podemos mencionar: la capacidad de producción, la tecnología, la adquisición de materias primas y servicios, entre otros.

- Resulta muy específico y rígido, al destinarse únicamente para productos óptimos para la exportación, debería ser más flexible en cuanto a la aplicación de sus reglas. No señala si estas reglas pueden ser modificadas si así se crea conveniente.

Se han creado nuevos instrumentos que complementan este fideicomiso, otorgando fondos a los empresarios encargados de crear conjuntos y centros comerciales, que ayuden a fortalecer la

infraestructura económica y de servicios sociales a comunidades cercanas a las ciudades industriales.

Fig. 6.

FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL
(FONEI)

OBJETIVOS	PATRIMONIO	TIPOS DE CREDITO	LIMITES DE FINANCIAMIENTO	TASAS DE INTERES	PLAZOS DE AMORTIZACION
<p>Promover el establecimiento, la ampliación y la modernización de empresas que concurren al mercado exterior con sus productos. Principalmente, para el fomento de exportaciones de productos manufacturados. (De capital, intermediarios y de consumo básico)</p>	<p>Se inició con recursos de 937.5 millones de pesos, siendo su patrimonio de 125 millones; 437.5 del BIRF y 375 aportados por el Bco. de México.</p>	<p>Proporciona crédito para la formación de estudios de viabilidad técnica, económica y financiera, por un lado, y para la realización de proyectos, incluidos los estudios de ingeniería, por otro</p>	<p>Mínimo: 3.5 millones de pesos. Máximo: 37.5 millones de pesos. En nuevos proyectos la participación del Fondo en el financiamiento será de un máximo de 65%; 72% tratándose de modernizaciones o ampliaciones y 80% de estudios de factibilidad</p>	<p>Actualmente, el 9% anual a la institución intermediaria más 1% anual sobre saldos no dispuestos. Esta última cobrará una tasa máxima de 11% al empresario. (La diferencia no debe ser mayor de 2%)</p>	<p>Máximo 13 años incluyendo 3 de plazo de gracia</p>

2.5).- FONDOS MIXTOS REVOLVENTES PARA ESTUDIOS DE PREINVERSION.

CARACTERISTICAS GENERALES.

Los Fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Preinversión, es -
tán constituidos por Nacional Financiera, S. A., en combinación -
de los Gobiernos de los Estados, de las Instituciones Federales -
y de los particulares, con el propósito de identificar qué opor -
tunidades existen para la creación de empresas adecuadas que en -
causen el desarrollo de la región.

En el Comité Técnico de los Fondos, se presentan las iniciativas+
e informes sobre proyectos con posibilidades de desarrollarse en-
la región. Si alguno se considera recomendable, Nacional Finan--
ciera, S.A., asume el compromiso para darle apoyo para su realizaci
ción.

Nacional Financiera, S.A., posee 14 sucursales regionales, que -
coordinan varios Fondos de Estudios de Preinversión.

Existen 34 Fondos de Estudios de preinversión en los Estados y Te
rritorios, los cuales pretenden seleccionar oportunidades; locali
zar ubicaciones convenientes para la localización de una indus --
tria; y de las instituciones públicas.

Los créditos necesarios, se solicitarán a Nacional Financiera, S.A.
directamente o por los canales del Fondo de la pequeña y mediana-
industria.

VENTAJAS:

- Además de la labor promocional y de la asistencia técnica, pro-
porciona crédito a las empresas y en muchos casos también parte -
de su capital social.

- El mayor porcentaje de estudios de factibilidad, corresponde a - industrias de productos del campo, que pueden alcanzar una gran importancia al ser industrializador y generen ocupaciones e ingresos en el medio rural.
- El fondo ha conducido a la preparación de "Paquetes Industriales", que consta de un gran número de oportunidades para la creación de nuevas empresas industriales.
- Se aplicará estos fondos tratando de buscar economías de escala en su fabricación y diseño de instalaciones y equipos, ayudará a - definir sistemas aconsejables para la preparación del personal adecuado.
- No se desea por medio de estos Fondos, ni operar ni controlar - las empresas, sin embargo se desea promoverlas en manos de muchos propietarios en todo el país.
- Existe una vinculación definida con el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) y el Fideicomiso para la promoción de conjuntos, parques y ciudades industriales.
- Existe un interés definido por la participación de industrias regionales en la ejecución de proyectos industriales en que se aprovechen los recursos de la región.

DESVENTAJAS:

- Carece de coordinación adecuada con otras dependencias gubernamentales, encargadas de crear la infraestructura para el desarro - llo regional y rural, entre las que figuran la Secretaria de Comunicaciones y Transportes, Secretaría de Recursos Hidráulicos, la -

Comisión Federal de Electricidad y la Secretaría de Obras Públicas entre las más importantes. La Secretaría de Obras Públicas está estudiando programa que podrían ser de gran trascendencia para el país, creando infraestructuras adecuadas para el desarrollo industrial, por medio de comunicaciones terrestres adecuadas para la creación de polos de desarrollo económico en regiones y áreas rurales estratégicamente seleccionadas. Aunque la coordinación existente, es evidente que no es la apropiada para cristalizar mejor los esfuerzos para encauzar el desarrollo de economías rurales.

Fig. 7.

FONDOS MIXTOS REVOLVENTES PARA
ESTUDIOS Y OPERACIONES DE PREINVERSION

OBJETIVOS	PATRIMONIO	TIPOS DE CREDITO	LIMITES DE FINANCIAMIENTO	TASAS DE INTERES	PLAZOS DE AMORTIZACION
<p>Programas y planificar - el desarrollo industrial en cada entidad. Su actividad garantizará las aportaciones del Gobierno Federal complementando las empresas con créditos servicios técnicos y suscripción temporal de capitales. Su misión es - recomendar proyectos viables, evitando duplicidad de empresas industriales</p>	<p>Generalmente: 50% aportación del gobierno de cada Estado y 50% aportación de asistencia técnica de - Nacional Financie</p>	<p>Nacional Financiera estudiará los anteproyectos -- que recomiendan los Fondos, programándoles la - asistencia técnica y el apoyo - financiero necesario para la - constitución de las empresas o - formación de sus capitales.</p>			

2.6).- FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS.

CARACTERISTICAS GENERALES:

El Fondo de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), -- es un fideicomiso del Gobierno Federal, cuyo fiduciario es el Banco de México, S. A., y cuya fideicomitente es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Fué establecido por la Ley de Ingresos de la Federación el 31 de diciembre de 1961, que destinó la recaudación de un impuesto del 10% "Ad Valorem" sobre importación de ciertos productos, al fomento de las exportaciones de productos manufacturados.

El FOMEX tiene por objeto colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y de servicios, en posibilidad de competir con exportadores de otros países, por cuanto se requiere el financiamiento de sus operaciones; proteger a los exportadores mexicanos de toda clase de mercancías o de servicios, contra ciertos riesgos a que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones; apoyar ventas en el mercado doméstico por parte de la industria mexicana, fabricante de equipos e instalaciones, cuando dichas ventas se hubieren realizado en competencia con proveedores del extranjero; proporcionar cierto tipo de ayudas a los exportadores y a los proveedores nacionales de quipos e instalaciones, las cuales son acordadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Dirección de Estudios Hacendarios.

Entre las operaciones de financiamiento, el Fondo maneja las siguientes por medio del Banco de México, S.A.:

- Créditos relacionados con ventas de productos manufacturados; créditos para financiar la producción y/o las existencias de bienes manufacturados que se destinen a la venta al exterior; créditos relacionados con la prestación de servicios al exterior.

- El FOMEX, también puede otorgar financiamiento a la producción, mediante el redescuento parcial o total de títulos de créditos, o cubriendo parte del diferencial de los intereses de créditos que se obtengan de instituciones mexicanas, para financiar la producción de instalaciones de los equipos de que se trata.

VENTAJAS:

- Es un instrumento que estimula la exportación de productos manufacturados, juega un papel importante, ya que en su género existen escasos mecanismos similares.

- Las tasas de interés resultan moderadamente bajas, con respecto a otro tipo de créditos.

Fig. 8.

FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
MANUFACTURADOS. (FOMEX)

OBJETIVOS	PATRIMONIO	TIPOS DE CREDITO	LIMITES DE FINANCIAMIENTO	TASAS DE INTERES	PLAZOS DE AMORTIZACION
<p>Apoyar el exportador mexicano de artículos manufacturados y de servicios en cuanto al financiamiento de sus exportaciones, protegerlo de los riesgos inherentes y proporcionarle cierto tipo de ayuda. Apoyar la sustitución de importaciones</p>	<p>Inició sus actividades con un patrimonio de 35 millones de pesos. Adicionalmente se celebraron contratos de líneas de crédito revolventes con el Bankers Trust (20 millones de dólares) y con el BID (5 millones de dólares)</p>	<p>Redescuento y garantía. La garantía no deberá exceder del 90%</p>		<p>Determinadas en cada caso por el fiduciario. Operaciones de Descuento: Para ventas al exterior: entre 6 y 10% anual; la tasa de descuento es del 40 al 60% de la anterior (3% mínimo) de descuento. Operaciones de Garantía: de 0.125% a 4.05% quincenal</p>	<p>De acuerdo con las prácticas del mercado internacional respecto del producto o servicio de que se trate</p>

3).- MECANISMOS DE PROMOCION POR ESTIMULO INDIRECTO.

CARACTERISTICAS GENERALES:

La promoción por estímulo indirecto es considerada como la acción efectuada por medio de instrumentos que propician la creación y/o el fortalecimiento de la infraestructura necesaria para el desenvolvimiento equilibrado de la industria.

La infraestructura que propicia la planeación y al desarrollo de la industria, abarca por un lado la creación y/o desarrollo de obras - que proporcionen los servicios que se requieren para la creación de una industria y por otro lado consideramos de gran importancia la - relación que guarda el sistema científico-tecnológico con el desarrollo industrial. Un buen sistema científico-tecnológico proporciona una infraestructura técnica, que fortalece e impulsa, un desarrollo sano en la industria nacional.

3.1).- INFRAESTRUCTURA TECNICA Y CIENTIFICA.

3.11).- RECURSOS DE PARA LA INVESTIGACION.

Se ha señalado la importancia de la investigación científica en el desarrollo de la productividad, pero es también muy importante la - consideración de los recursos, en cuanto a su captación y su aprovechamiento.

En las Universidades, Institutos del país se distribuyen grandes recursos y se realizan grandes esfuerzos para la formación de técnicos y científicos para la investigación, asimismo el Gobierno Federal -- por medio de el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) -- ha puesto en marcha programas, y cada vez se intenta reestructurar - mejor a fin de resolver la problemática nacional en cuanto a la - -

investigación de la Ciencia y la Tecnología.

El Sector industrial, ha puesto un interés relativamente menor, en vista de que el sistema productivo prevalece en una situación polarizada, o sea que existen empresas grandes y muchas pequeñas, casi no hay medianas, si consideramos su volumen de capital que implicaría la posibilidad de destinar recursos a investigación, las industrias grandes, generalmente no destinan recursos a la investigación tecnológica, debido a que la tecnología que usan es proporcionada por la empresa matriz directamente y en caso de la industria pequeña tampoco hace investigación principalmente y en el caso de la industria pequeña tampoco hace investigación por falta de recursos que le permitan hacer inversiones costosas en equipo y material de experimentación.

En México el Gobierno, con una actitud característica de los países en desarrollo, toma la iniciativa para poder atacar la parte intermedia entre estos polos industriales, fomentando la investigación y el desarrollo tecnológico.

El CONACYT Organismo Oficial del Gobierno, fué creado con el propósito de programar, coordinar, orientar y encauzar las actividades relacionadas con la ciencia y la tecnología, su vinculación al desarrollo nacional y sus relaciones con el exterior, es el encargado de buscar los mecanismos apropiados para la creación y coordinación de un sistema científico y tecnológico que se convierta en verdadero impulsor de la economía nacional.

El CONACYT con el fin de integrar un sistema de financiamiento en ciencia y tecnología, está estudiando y desarrollando mecanismos

que sean capaces de captar recursos para financiar la investigación técnica y científica. Se han estudiado posibles fuentes de financiamiento, algunas de ellas, están ya en operación y otras están en etapa de planeación. Nos referimos a las siguientes:

- Recursos externos, provenientes de Bancos extranjeros o instituciones internacionales como de la ONU y de la OEA, entre los cuales figuran el programa de Desarrollo de las Naciones Unidas (PDNU); Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Banco Mundial entre otros.
 - Recursos con procedencia de los usuarios de las investigaciones tecnológicas o sea de la iniciativa privada.
 - Financiamiento proveniente del presupuesto destinado por el Gobierno Federal al CONACYT.
 - Servicios financieros nacionales, cuya captación de recursos sea por medio del establecimiento de una línea de enlace entre los fondos de financiamiento con la investigación tecnológica por conducto de CONACYT). La forma para canalizar recursos está integrada mediante un convenio entre la Cámara Nacional de Industria de Transformación (CNIT), el Banco Mexicano, la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial (SOMEX) y el CONACYT. Ha sido necesaria la integración de esta línea de unión por medio de instituciones de crédito privadas, debido al sistema de operación de la mayoría de estos fondos gubernamentales que maneja Nacional Financiera, S. A., con excepción del FOMIN.
- CONACYT espera contar con recursos para la creación de un Fondo de Desarrollo de Tecnología, cuyo patrimonio provendrá de diferentes

fuentes, estará destinado principalmente para aprovechamiento de la industria pequeña y mediana, cuya aplicación se podría destinar en gastos de obtención de patentes, evitando que estas pasen a manos extranjeras por no contar con recursos para la administración y explotación de las mismas; también se podrían utilizar éstos recursos para la construcción de las mismas y operación de una planta piloto por ejemplo, ya que por si mismo significa una investigación y desarrollo tecnológico; gastos para la adquisición de equipo y materiales para la investigación y otros con fines de desarrollo tecnológico.

El CONACYT esta estudiando la posibilidad de proponer la creación de un Decreto que otorgue franquicias a industrias que utilicen tecnología nacional, así como exenciones de impuestos en la importación de equipo y materiales para la investigación y otros con fines de desarrollo tecnológico.

La recolección de recursos bien organizados forman el sistema de financiamiento en Ciencia y Tecnología, estará destinado para otorgar en forma adecuada recursos a institutos y centros de investigación que reúnan determinadas condiciones. El CONACYT está realizando una encuesta con el fin de establecer criterios funcionales para proporcionar el financiamiento para la investigación. La encuesta se está realizando entre los organismos de investigación dependientes de la Secretaría de la Presidencia, para conocer sus gastos de investigación, así como el tipo de actividades en

investigación que desarrolla cada institución. Del mismo modo, se pretende extender la encuesta al Sector Educativo al Sector Industrial.

3.12).- RECURSOS PARA LA PREPARACION DE TECNICOS.

El CONACYT por encargo del Gobierno Federal, está desarrollando programas con el fin de preparar recursos humanos en forma planeada en cuanto a cantidad, calidad y especialización de la rama técnica ó científica que requieran las necesidades del país.

Los recursos para la preparación de técnicos y científicos, proviene fundamentalmente del presupuesto que otorga el gobierno directamente a este organismo, también el CONACYT puede captar recursos por medio de convenios con el sector industrial.

Los recursos para la preparación de técnicos, se destinan por medio de becas, movimiento en la bolsa de trabajo y otros.

La mayoría de los recursos se utilizan en programas de becas, en diferentes formas, algunas son por intercambio entre otros países y otros son financiados totalmente por el propio Consejo o en forma parcial o total por alguna industria o institución. Con el fin de operar un sistema adecuado de becas, es necesario establecer una mecánica para detectar necesidades, éstas serán dadas a conocer por la empresa industrial, por el sector de educación superior y por el sector público en el ramo de la investigación.

El CONACYT ofrece tres tipos de becas:

- Becas de postgrado para maestría o doctorado.
- Becas para especialización.
- Becas para entrenamiento en la práctica.

Las primeras están destinadas para candidatos que deseen continuar sus estudios de postgrado, ya sea grado de maestría en Ciencias ó Doctorado.

Las becas de especialización se otorgan a personas que desean profundizar sus conocimientos en áreas determinadas. El Consejo las otorga en forma limitada y en las especialidades que considere -- prioritarias.

Las de entrenamiento en la práctica, se destinan a individuos que deseen mejorar sus conocimientos en una técnica determinada por medio de la acción directa en el trabajo.

Existen diversos programas de Becas:

- Que otorga directamente el Consejo.
- Que ofrecen gobiernos extranjeros a través de sus Embajadas en México.
- En los que las becas son promovidas por convenios con gobiernos extranjeros u organismos internacionales.
- Que patrocinan organizaciones privadas. Las becas que otorga directamente el Consejo y las que patrocinan organizaciones privadas, son manejadas en la misma forma dentro del programa del CONACYT.

Las becas que ofrecen los gobiernos extranjeros directamente a través de sus embajadas o por organismos internacionales, son manejadas dentro del Programa de Becas de Gobiernos Extranjeros.

En el programa de becas del CONACYT no incluye becas en el campo de las artes; los estudios se pueden realizar en instituciones de reconocido prestigio tanto del país como del extranjero; las becas se conceden preferentemente en las áreas prioritarias de ciencia y tecnología.

En relación al Programa de Becas de Gobiernos Extranjeros, el CONACYT, recibe por conducto de la Secretaría de Relaciones Exteriores ofrecimientos de becas directamente de gobiernos extranjeros, de convenios bilaterales entre México y otra relación, o bien de organismos internacionales de los que forma parte el país.

Ofrecen fundamentalmente tres tipos de becas:

- Para postgrado o especialización
- Para entrenamiento
- Para investigación

La primera, se refiere a estudios de maestría o doctorado, las becas para entrenamiento se ofrecen a personas con licenciatura para realizar estudios en un campo determinado, sin obtener algún grado; las becas para investigación, son ofrecidas generalmente a individuos que, teniendo una preparación de alto nivel, ya sea maestría o doctorado, se dediquen durante un tiempo preestablecido a una investigación, generalmente propuesta por el propio candidato.

El Centro de Becas del propio Consejo, realiza de acuerdo con estos ofrecimientos, promociones dirigidas a las instituciones que se piensan estén directamente interesados con el tema, o a instituciones de enseñanza superior, con el objeto de que se pretendan candidatos para la obtención de alguna de las becas.

3.2.- PROMOCION PARA LA EXPORTACION TECNOLOGICA.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, público en el Diario Oficial del 15 de octubre de 1973 un Acuerdo por medio del cual se dispone se devuelvan a los exportadores de tecnología y servicios mexicanos los impuestos correspondientes.

El acuerdo en cuestión, tiene por objeto motivar a las empresas mexicanas a ampliar sus mercados de tecnología o servicios en el extranjero mediante estímulos fiscales.

Dentro del concepto de tecnología y servicios, se incluyen la explotación de marcas; de patentes de invención, de mejoras, modelos o dibujos industriales; la venta de conocimientos técnicos, ingeniería básica o de detalle; la asistencia técnica y los servicios de administración, construcción y operación.

La devolución de impuestos se otorgará conforme a la siguiente tabla:

T A B L A

Componente mexicano en el contrato.	Porcentaje de devolución.
50% o superior.	100
De 40 a 49%	50
Menos de 40%	100 exclusivamente de los insumos nacionales.

El artículo Quinto, señala que para determinar el componente mexicano en una primera instancia se deducirá del valor de la propuesta que se formule para el contrato base de la devolución el valor de los honorarios, sueldos y materiales industriales a juicio de la

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

3.3.- INFRAESTRUCTURA DE OBRAS Y SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA.

La construcción de las obras y los servicios que implementan el desarrollo de la industria, estan a cargo de distintas dependencias - del Gobierno Federal, entre las más importantes figuran: La Secretaría de Obras Públicas, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la Secretaría de Recursos Hidráulicos y la Comisión Federal de Electricidad entre las más importantes. Estos organismos proporcionan a la industria servicios de energía eléctrica, agua, comunicaciones y medios para el transporte, etc.

Los programas de desarrollo de cada dependencia, siguen lineamientos de la política del Gobierno Federal, atendiendo necesidades industriales y muchos otros servicios urbanos y rurales. La influencia de la industria para el desarrollo de estos mecanismos es relativa Sin embargo, la creación de infraestructura es indispensable para el desarrollo industrial. Es notable la falta de coordinación en sus planes y programas de desarrollo entre las propias dependencias encargadas de estos servicios lo cual obstaculiza u desarrollo mejor encausado. En este trabajo solamente se ha señalado algunos aspectos generales, sería motivo de otro estudio particular, el tratar de analizar los programas dedicados a la construcción de obras y servicios para la industria, ya que es un tema muy amplio.

4.- OTROS MECANISMOS DE PROMOCION.

4.1 DEPRECIACION ACELERADA DE ACTIVOS FIJOS.

El Gobierno Federal maneja otros tipos de mecanismos para promover el crecimiento de la industria nacional, entre estos mecanismos -- se considera un sistema que maneja la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a favor de empresas industriales al autorizar la depreciación acelerada de las inversiones efectuadas en maquinaria y equipo. Depreciación acelerada es la absorción gradual del costo de adquisición de un activo fijo tangible, cuyo valor material o funcional disminuye por el uso o por el transcurso del tiempo, o a través de los resultados de un número determinado de ejercicios posteriores a aquel que haya sido hecha la inversión, según el -- artículo 89 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Las empresas que efectúen depreciaciones acelerada de las inversiones en maquinaria y equipo, podrán recibir incentivos por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de acuerdo con las -- bases siguientes:

- La autorización se hará mediante acuerdos de carácter general -- que señalen las ramas de la producción, que podrán gozar de beneficios, los métodos aplicables, el plazo de su vigencia, etc.
- La autorización señalará el porcentaje del valor del activo fijo, que podrá depreciarse en forma acelerada y el período durante el -- cual deberá efectuarse dicha depreciación.
- La depreciación acelerada sólo se reforma a las inversiones que se efectúan con posterioridad a las resoluciones que las autori---

dades fiscales deberán emitir en cada caso.

- Las empresas interesadas deberán de obtener el acuerdo concreto de autoridades fiscales, para aplicar un método de depreciación acelerada.

La depreciación acelerada es un incentivo fiscal al desarrollo económico, pero es poco practicable en el sentido de que las solicitudes presentadas se apartan de la realidad. Por otro lado, no existe método alguno que permita determinar con precisión las tasas de depreciación justa de los activos fijos de una empresa.

4.2- LA BOLSA DE VALORES.

Es un sistema para captar recursos de origen particular para destinarlos al financiamiento de empresas. Este financiamiento se extrae por medio de la venta de acciones. En realidad la Bolsa de Valores no funciona en forma satisfactoria, por varias razones, por ejemplo, la falta de conocimiento del funcionamiento del mercado de valores, por lo menos de los financiamientos que podrían lograrse a través de él.

La Bolsa de Valores, tiene como fin tener a la mano la posibilidad de que una empresa desarrolle con una estructura financiera sana, y mantener una posición de independencia con respecto al control de la empresa.

La inversionista que adquiere acciones de alguna empresa en el Mercado de Valores, es un accionista anónimo desde el punto de vista de las decisiones de la empresa, pero es importante no olvidar que la

reciente Ley de Inversiones Extranjeras, obliga a que todas las acciones adquiridas por parte de extranjeros deben ser nominativas.- Ahora bien, cuando la marcha de la empresa, donde el accionista compra las acciones no le satisface, se puede deshacer de ellas negociándolas de nuevo en el Mercado de Valores y adquirir otras adecuadas a sus intereses.

El Mercado de Valores, ofrece en sí, no sólo la posibilidad de contar con una estructura financiera, sino una fuente de fondos que permitan un crecimiento continuo.

Es necesario crear condiciones más favorables, para que los inversionistas puedan gozar de mejor apoyo.

4.3.- LISTAS DE PRODUCTOS POSIBLES DE FABRICAR (S.I.C.).

La Secretaría de Industria y Comercio ha publicado listados sobre los campos que pueden ser cubiertos por la industria para substituir importaciones. Estas listas se han creado con el objeto básico de interesar a los inversionistas en México, en fabricar los productos de importación intensiva, una vez que analicen las posibilidades de que estas nuevas actividades puedan desarrollarse en México.

El criterio principal utilizado para la creación de éstas listas ha sido el de substituir los volúmenes anuales de importación, sin embargo, sería conveniente que se elaboraran otros tipos de listas de tal forma que se utilicen como criterios además del de substitución de importaciones, otros de carácter socio-económico, técnicos, de aprovechamiento de materias primas nacionales o de recursos naturales etc.. (2).

C A P I T U L O

- IV -

MECANISMOS DE PROMOCION Y PROTECCION

EN OTROS PAISES

MECANISMOS DE PROTECCION

En general, los países desarrollados con economía de mercado y los países en desarrollo, cuentan con determinados tipos de instrumentos para controlar los efectos adversos en sus balanzas comerciales, afectados por las operaciones de los contratos tecnológicos y las inversiones extranjeras, muchas veces vinculadas con los procesos de transferencia de tecnología. -- Los países desarrollados han empleado excepcionalmente alguno o algunos de éstos instrumentos para regular sus actividades industriales efectuadas por nacionales suyos en beneficio de los países en desarrollo.

La Secretaría de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (6), dispone de información sobre procedimientos de registro, selección y sobre leyes de patentes, marcas y competencia de los países en desarrollo (Ver figura 11). Algunos han instituido procedimientos de registro y selección; en otros hay leyes antimonopolios y prácticas comerciales restrictivas como en Argentina, Brasil, Colombia o India. Varios países en desarrollo como Filipinas tienen reglamentos sobre competencia desleal.

En el documento de CACTAL (Conferencia Especializada sobre la aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo de América Latina), patrocinado por la Organización de los Estados Americanos (OEA) (7), se establecen sugerencias y recomendaciones para los países latinoamericanos que procedan al perfeccio

namiento o a la promulgación según el caso, de legislaciones nacionales que regulen los aspectos técnicos y comerciales de la transferencia de tecnología hacia sus economías. Entre las conclusiones más importantes, fueron las siguientes: recomendaciones a los países de América Latina, que tomen medidas para eliminar los obstáculos que impiden al adquiriente de la tecnología usarla en forma plena y sin restricciones excesivas; a los organismos internacionales el establecimiento de bases para una nueva legislación internacional -- que regule la transferencia de conocimientos técnicos patentados y no patentados de los países desarrollados hacia los países de América Latina con vista al mejoramiento de los términos comerciales con que se efectúa la transferencia de tecnología y en particular orientada a eliminar las prácticas comerciales restrictivas. Así como solicitar al Consejo Interamericano para la Educación, la Ciencia y la Cultura -- (CIECC) de la OEA, que asigne recursos para desarrollar el Programa Regional de Desarrollo Científico y Tecnológico, para que preste servicios de asistencia técnica a los países de América Latina con lo que requieran, orientada a la organización de los mecanismos de transferencia de tecnología y a la formación de personal requerido para su funcionamiento. Durante la conferencia de CACTAL, se realizó un Proyecto Piloto de transferencia de tecnología, que se propone experimentar los mecanismos e instrumentos nacionales y regionales, -

más adecuados para el proceso de transferencia de tecnología en América Latina.

Particularmente en algunos países en desarrollo como el Brasil, se han instituido leyes sobre monopolios y prácticas -- comerciales restrictivas en la importación tecnológica, así como en lo referente a inversiones extranjeras.

En la India el organismo oficial encargado de las inversiones y de la colaboración extranjera es la Junta de Inversiones Extranjeras, pero sin haber sido creada a raíz de una -- Ley, se encargó de estudiar y seleccionar los acuerdos de -- concesión de licencias. La ley de regulación de cambios estipula que todas las remesas al exterior han de ser aprobadas por el Gobierno o el Banco de Reserva.

En Paquistán los acuerdos de concesión deben ser examinados y aprobados por el departamento de Fomento de Inversiones y Suministros del gobierno y el Ministro de Hacienda. Por lo que corresponde a Filipinas, los acuerdos de concesión están sujetos a control por la Junta de Inversiones del Gobierno, -- siempre que las empresas se dediquen a actividades prioritarias y soliciten incentivos fiscales. El Banco Central puede exigir que se sometan a su aprobación tales acuerdos.

En Argentina con el fin de proteger la transferencia de tecnología se ha creado la Ley de Patentes y la Ley que crea el -- Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología, complementándola con el Decreto sobre las in-

versiones del extranjero.

Los países del Grupo andino, han establecido políticas que -
preveen el establecimiento de procedimientos de registro y --
selección de las inversiones privadas en cada país miembro. -
Los acuerdos de licenciamiento de tecnología y sobre adquisi-
ción de patentes y marcas, han de ser examinados y sometidos
a la aprobación de organismo en cada país miembro para eva- -
luar su contribución efectiva. Se han analizado más de 400 -
contratos de licencias aportando conclusiones, donde se con--
firma que la transferencia de tecnología se efectúa en forma
subordinada y que el comprador se enfrenta a serias dificulta
des. Se ha determinado adoptar dispositivos para fortalecer
el poder de negociación del adquirente.

Como medida para proteger sus intereses económicos, el gobier
no de australia creó una ley sobre adquisiciones Extranjeras
que deseen adquirir empresas australianas. Su evaluación y -
estudio estará a cargo de una autoridad independiente bajo el
control del Ministerio de Industrias y el Ministerio de Ex- -
tranjeros.

Los países desarrollados, han empleado también instrumentos -
para regular sus actividades económicas en cuanto a tecnolo--
gía e inversiones, tanto en sus propios países, como en aque-
llos donde operan sus empresas filiales o subsidiarias, por -
medio de normas de competencia, patentes y otras medidas que

resulten restrictivas para los países en desarrollo.

La república Federal Alemana, mantiene una posición protectora en la concesión de licencias, prohibiendo al concesionario vender productos análogos o competitivos. La Oficina Federal de carteles controla la exportación de conocimientos técnicos, de tal manera que no produzca efectos económicos adversos al país.

Canadá basa su política de desarrollo sobre las inversiones - extranjeras y recientemente ha creado un reglamento considerando factores como el efecto de la adquisición de empresas - sobre la actividad económica y el empleo, al grado de participación, desarrollo tecnológico, compatibilidad con las políticas industriales y económicas del país. En Estados Unidos, - desde hace más de 80 años, se creó la Ley Antimonopolios y se ha renovado constantemente. Esta se practica entre las empresas, sin la intervención del gobierno, o sea que no es obligatorio el registro de los contratos, En cuanto a inversiones extranjeras en Estados Unidos se ha seguido una política de - comercio exterior, donde sus créditos extranjeros no refuerzan o amplíen acuerdos o prácticas comerciales que afecten al comercio internacional restringiendo la competencia, limitando el acceso a los mercados o favoreciendo a monopolios.

En el Japón la política tecnológica no es manejada por un solo organismo, sino por varios ministros que contribuyen a desarrollar una política tecnológica sectorial semejante para ca-

da tipo de industria. El Japón ha creado una Ley antimonopolios, la cual exige que los acuerdos de concesión se registren en la Comisión de Comercio Leal de Japón para su examen y selección. Los acuerdos de patentes están excentos de la Ley antimonopolios.

La Ley de Inversiones Extranjeras Japonesa, estipula la aprobación por el ministro competente, de todos los contratos de introducción de tecnología. La Ley también establece el Consejo de Inversiones Extranjeras, para colaborar con el proceso de investigación. La comisión de Comercio Leal participa en procedimientos de investigación y recomienda modificaciones que parezcan violar la Ley antimonopolios.

1.1.- MEDIDAS ADOPTADAS POR LOS PAÍSES EN DESARROLLO

a).- Brasil.

En los países de menor subdesarrollo de América Latina, como Brasil, Argentina y México, consideran que su desarrollo, dependerá en gran parte de la importación de tecnología, que de la innovación, aún cuando son los países con mayor capacidad de negociación y un mercado mayor en América Latina.

En Brasil se han tomado medidas para coordinar la transferencia de tecnología por medio de diversas instituciones administrativas. Se han instituido leyes sobre monopolios y prácticas comerciales restrictivas, controlándose estas últimas por medio de procedimientos de registro y selección de los acuerdos y patentes.

Con respecto a acuerdos sobre la participación del capital extranjero en las actividades económicas del Brasil, se rigen fundamentalmente por la Ley 4.131 del 3 de septiembre de 1962, modificada por la Ley 4.390 del 29 de Agosto de 1964 y el Decreto No. 55.762, del 17 de Febrero de 1965, que complementa éstas leyes. Tales acuerdos son examinados y archivados por el Banco Central, dicho Banco, dispuso que a partir del 4 de Diciembre de 1968, no podría aprobarse ningún contrato que contuviera cláusulas restrictivas con respecto a las exportaciones. El Banco Central de Brasil, actuando por con

ducto del Departamento de Control y Registro de Capitales Extranjeros, es la autoridad encargada de examinar y aprobar -- los contratos con objeto de que puedan transferirse al extranjero las correspondientes ganancias.

b).- India

La India como otros países en desarrollo, sufre escasez de -- divisas, ha optado por crear normas amplias para conservar -- sus divisas, estableciendo políticas más liberales, entre los que se cuentan aquellas políticas en las que se establecen -- los términos en los cuales se lleva a cabo la transferencia -- de tecnología.

En la India los contratos sobre transferencia de tecnología, -- deben estar a la luz del día y sujetarse a legislación.

El acuerdo debe ser negociable por la propia industria, con -- el fin de no perder la iniciativa, el gobierno solo vigilará -- que se cumplan los reglamentos, pero es importante una administración eficiente de dichas disposiciones, ya que se puede caer en extremos, que resulten sumamente perjudiciales.

Los empresarios nacionales por su parte tienden a independi-- zarse de tal manera que solo conceden acuerdos y convenios -- por tiempo definido, o sea de 10 a 20 años.

En Diciembre de 1968 el Gobierno de la India estableció la -- Junta de Inversiones Extranjeras como único organismo oficial encargado de todos los asuntos referentes a las inversiones y la colaboración extranjera. Si bien la Junta de Inversiones-

no es un órgano creado por la Ley, está autorizado para estudiar y seleccionar los acuerdos de concesión de licencias -- por haber sido designado como autoridad competente para actuar en virtud de la Ley de regulación de cambios de 1947. - La Ley estipula que todas las remesas al exterior han de ser aprobadas por el Gobierno o el Banco de Reserva. Las copias de los acuerdos de concesión de licencias deben presentarse - al Gobierno y son confidenciales. La Junta de Inversiones Extranjeras tienen absoluta libertad para determinar las condiciones de los acuerdos que aprueba y en la práctica, los modifica substancialmente.

Con el fin de proporcionar orientaciones para los inversionistas y reducir a un mínimo la incertidumbre y las dificultades, el Gobierno de la India ha preparado listas indicativas de industrias agrupándolas en tres categorías:

Industrias en las que se permite Inversión Extranjera.

Industrias en las que solo se permite la colaboración técnica extranjera.

Industrias en las que no se consideran necesarias la inversión ni la colaboración extranjera.

La política general sólo permite una participación extranjera minoritaria. Además el Gobierno ha formulado ciertas orientaciones sobre regalías que han de pagar a las diferentes industrias y los pagos de regalías suelen limitarse a cinco años. - No se han establecido directrices concretas en el caso de pagos de sumas alzadas y cada caso se decide habida cuenta de -

las circunstancias.

En Enero de 1969 se hicieron públicas las decisiones de la política sobre la colaboración extranjera. Entre otras fijuraban las siguientes:

Se permitirá la colaboración extranjera en industrias de baja prioridad o no esenciales. Si el colaborador acepta dedicar una parte importante de la producción a las exportaciones.

Las empresas que cuentan con un buen historial exportador podrán, según las características del caso, ampliar la capacidad productora para aumentar sus exportaciones.

La política oficial ha consistido en eliminar o limitar las cláusulas restrictivas de los acuerdos de concesión, sobre todo las restricciones de exportación desde 1969, en particular el Gobierno de la India ha tratado de no autorizar más que tipos "admisibles" de restricciones de exportación. En cuanto a la eficacia de esas medidas, se indica a continuación:

FIG. 9

TIPOS DE CLAUSULAS RESTRICTIVAS DE LAS EXPORTACIONES.
INDIA (1964-1965).

TIPO DE CLAUSULA RESTRICTIVA	NUMERO DE ACUERDOS CON CLAUSULAS RESTRICTIVAS.	
	Acuerdos vigentes aprobados hasta marzo de 1964 (1)	Acuerdos vigentes aprobados entre abril de 1964 y marzo de 1969. (2)
Restricciones a la exportación	455	161
Prohibición total de las exportaciones	36	3
Prohibición de las exportaciones a determinados países	42	60
Autorización de las exportaciones a determinados países solamente	197	60
Aprobación previa de las exportaciones	149	15
Autorización de las exportaciones a determinadas empresas o por conducto de determinadas empresas solamente	20	16
Restricciones al empleo de marcas comerciales en las exportaciones	5	5
Otras restricciones a la exportación	5	2
OTRAS RESTRICCIONES:		
Vinculación de compras	154	16

Restricciones a los procedimien <u>tos</u> de producción	65	-
Pago de una suma mínima por con <u>cepto</u> de regalías	55	4
Restricción de los procedimien <u>tos</u> de venta	18	1
OTRAS RESTRICCIONES:		
Número total de acuerdo con cláu <u>sulas</u> restrictivas	527	171
Número total de acuerdos vigen <u>tes</u>	1,051	342

FUENTE: Prácticas comerciales restrictivas. UNCTAD. 1971.

Se han hecho intentos para incluir estipulaciones en los acuerdos que permitirán en todo lo posible a una compañía de la India, -- transmitir los conocimientos técnicos adquiridos a otra compañía del país, con sujeción a la aprobación del Gobierno y utilizar -- esos conocimientos una vez expirado el acuerdo. De los 230 acuerdos aprobados de Abril de 1969 a Septiembre de 1970, en 150 se -- permitía a la compañía India transmitir conocimientos técnicos a otras compañías del País. Unos 50 acuerdos se aprobaron con la -- estipulación de que la compañía India podría utilizar los conocimientos técnicos una vez expirado el acuerdo. Es común en la India -- el no autorizar "marcas muy conocidas", con objeto de impedir toda competencia injustificada a los productos de fabricantes In--- dios.

En una decisión del Gobierno, recientemente, al dar el visto bueno a la colaboración extranjera, pide al concesionario nacional -- que presente el 31 de Diciembre de cada año, un informe acerca de los adelantos de la empresa con la colaboración aprobada.

c) Paquistán

Todas las empresas comunes han de ser autorizadas por el Departamento de Fomento de Inversiones y Suministros del Gobierno de -- Paquistán. Los acuerdos de concesión deben ser examinados y aprobados por el mismo Departamento en consulta con el ministerio de Hacienda. Cuando una empresa de un país desarrollado de economía de mercado limita las exportaciones de una compañía Paquistaní, que es parte de una empresa común, el Gobierno trata de -- persuadir a la empresa extranjera para que permita la exporta--

ción a países en que no haya conflicto de intereses.

El Gobierno autoriza el pago de regalías por el uso de designaciones comerciales de hasta el 3%, según la industria y limita la duración de los contratos a cinco años. Cuando las exportaciones estén garantizadas, se autoriza una regalía más alta, pero únicamente sobre las exportaciones. Los honorarios percibidos por el suministro de conocimientos técnicos, especificaciones, control de calidad, etc., están sujetos a iguales limitaciones, con excepción de lo estipulado para las exportaciones. Sin embargo, el Gobierno puede estudiar la aprobación de una tasa más alta para las regalías y los pagos por conocimientos técnicos, según la complejidad y grado de perfeccionamiento de la industria de que se trate.

d).- Filipinas.

Las cláusulas restrictivas de los acuerdos de concesión están sujetas a control por "persuasión moral" de la Junta de Inversiones del Gobierno de Filipinas, siempre que las empresas se dediquen a una actividad prioritaria y soliciten los incentivos fiscales o de otro tipo provistos por la Ley y para los cuales se precise la aprobación de la Junta se basan en el artículo en que se dispone que los solicitantes, entre otras cosas, han de ser empresas que puedan funcionar sobre bases sólidas, eficientes y contribuir al desarrollo nacional de una actividad comercial particular y a la economía nacional en general. Por lo comun, la Junta-

no aprueba los acuerdos de concesión que prohíben expresamente a los concesionarios la exportación. Por otra parte, si las -- empresas no se dedican a una actividad privilegiada no pueden gozar de los incentivos previstos, o no los solicitan, no hay ninguna otra dependencia oficial facultada para examinar las -- cláusulas restrictivas que pueden aparecer en los acuerdos de concesión. El Banco Central puede exigir que se sometan a su -- aprobación tales acuerdos y denegar la autorización de remesas de divisas para el pago de materias primas, equipo y regalías, si las disposiciones restrictivas, como la prohibición de las exportaciones, de los acuerdos de concesión afectan a las re-- servas internacionales del país.

e).- Argentina.

En Argentina los progresos más importantes con relación a la organización de un mecanismo de transferencia de tecnología, han sido como en otros países con economías en desarrollo a nivel de los poderes públicos.

Los mecanismos legales del Gobierno Argentino para proteger la transferencia de tecnología, son los siguientes: la Ley de Patentes, Ley No. 19271 del 10. de septiembre de 1971; Ley No. 19231, que crea el registro nacional de contratos de licencia y transferencia de tecnología, la cual ha sido complementada por un importante decreto No. 6187 del 22 de diciembre de 1971, que define las condiciones de aplica-

ción de la Ley No. 19231.

El Instituto Nacional de Tecnología Industrial, es el organismo nacional al cual le confiere operar el mecanismo y proceder a las evaluaciones técnicas.

f).- Países del Grupo Andino.

Los países del Grupo Andino, también llamados del Pacto Andino, cuya organización se originó de la declaración de Bogotá suscrita el 16 de Agosto de 1966 por Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, cuya organización se le denominó "Corporación Andina de Fomento" (CAF).

La CAF es organismo de Fomento y Promoción Industrial, cuya función primordial consiste en proporcionar asistencia técnica y financiera, captación de recursos externos e internos y concreación de acciones en proyectos multinacionales. Pero además como mecanismo de "protección", actúa como foro de negociación ante los grandes consorcios internacionales y de las fusiones de empresas en su área cuando se refiere a una área comprendida por varios países.

i).- Armonización de Políticas dentro del Grupo Andino (8).

En la reunión celebrada en Diciembre de 1970 la comisión del Pacto Andino llegó a un acuerdo de armonización a nivel subregional de las políticas aplicadas en Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú en materia de inversiones extranjeras y de acuerdos tecnológicos que entrañan el uso de patentes y marcas comerciales. Desde enton

ces se ha venido aplicando las políticas convenidas en aquella ocasión. Dichas políticas proveen entre otras cosas, el establecimiento de procedimientos de registro y selección -- de las inversiones privadas en cada país miembro. Las empresas de propiedad extranjera, solo pueden beneficiarse de las más amplias oportunidades de exportación que brinda el mercado creado por el Pacto Andino, si firman acuerdos en virtud de los cuales pasan a ser empresas comunes, transfiriendo por lo menos el 51% del capital social a nacionales del país huésped en un plazo de 15 a 20 años. Esta exigencia tiene por finalidad asegurar que las considerables ventajas que se derivan del mercado más amplio benefician a nacionales de dichos países. La política común convenida exige que todas las inversiones extranjeras se registren ante el organismo apropiado del país huésped y que las nuevas inversiones obtengan la aprobación de dicho organismo.

Todos los acuerdos sobre importaciones de tecnología y sobre patentes y marcas comerciales han de ser examinados y sometidos a la aprobación del organismo apropiado en cada país miembro, para evaluar la contribución efectiva de la importación.

ii).- Mecanismos de transferencia de tecnología en el seno de los países del Pacto Andino.

Se han llevado a cabo estudios de los meca

nismos de transferencia de tecnología a fin de sostener políticas gubernamentales de apoyo a las negociaciones con los proveedores de la tecnología.

Saliéndose de generalidades macroeconómicas, se ha intentado captar la realidad en el seno de las empresas latinoamericanas.

Se han analizado 450 contratos de licencias (9), resultando confirmadas las inquietudes manifestadas por los países subdesarrollados en el Documento de las Naciones Unidas de 1964, considerándose que la comercialización de la tecnología se realiza en un mercado imperfecto en que el comprador enfrenta serias dificultades sobre todo aquellos que nada tienen que ofrecer en el intercambio tecnológico. Se ha determinado adoptar determinados dispositivos del nuevo régimen de importación de tecnología.

El cuadro de la figura " 10 ", muestra las restricciones a la exportación de los productos fabricados bajo licencia.

El 68% de los contratos analizados comprenden restricciones a la exportación.

El porcentaje de contratos que contienen cláusulas restrictivas es mayor en el caso de las empresas nacionales. Por otra parte, tales cláusulas no significan mucho en lo que a las relaciones con la casa matriz se re-

fiere.

Las prácticas comerciales restrictivas se les llama también cláusulas de "amarre" cuando se refiere a compra de materias primas, productos intermedios y equipo -- principalmente.

No se permitirán las cláusulas restrictivas en relación con los precios de venta y de reventa, la -- obligación de pagar regalías sobre patentes y marcas comerciales no utilizadas, la prohibición del uso de otras tecnologías competitivas y las restricciones en cuanto a volumen y estructura de la producción.

FIG. 10
Restricción a las Exportaciones de los Contratos del Grupo Andino

País	No. de Contratos	Prohibe la Exportación		Permite la Exportación		No Específica	
		No. Contratos	%	No. Contratos	%	Costo	%
Bolivia	35	19	54		9	13	7
Chile	175	113	65	45	26	17	7
Colombia	140	92	65	25	18	23	17
Ecuador	12	9	75	3	25	0	0
Perú	89	74	83	9	10	6	7
Total	451	307	68	85	19	59	13

Fuente: (10)
Fuente: (11)
Fuente: (12)
Fuente: (13)
Fuente: (14)

g). - Australia.

En el caso de Australia estudiaremos la Ley sobre adquisiciones Extranjeras como mecanismo de protección dentro de su política para el desarrollo industrial -- (15).

En Octubre de 1972, el Gobierno australiano creó Ley para controlar la adquisición por parte de extranjeros de determinadas compañías australianas.

Se aplicará únicamente a corporaciones mercantiles y financieras, abarcará todos los campos del comercio y la industria. La finalidad perseguida es que el capital extranjero se emplee en Australia en cooperación real con el capital de propiedad nacional.

Una de las principales características de la Ley es el establecimiento de una "Autoridad Independiente", misma que estudiaría y evaluaría las solicitudes de compra, por parte de extranjeros, de empresas australianas y haría recomendaciones al gobierno en lo referente a la aprobación o al rechazo de las solicitudes.

La Ley subraya que una "corporación extranjera" significa una corporación incorporada, formada u organizadas fuera de Australia y en caso de tratarse de un extranjero, una persona que no reside generalmente en Australia.

Conforme a la Ley, se considera que existe el propósito de compra extranjera de una empresa, si la corporación extranjera está autorizada para ejercer o contro-

lar no menos del 15% del total de votos en relación con las acciones de la empresa. El control de costos se refiere al control directo o indirecto, como resultado o por medio de acuerdos, comercios, arreglos, entendimientos y prácticas, que tengan o no fuerza legal o equitativa y están o no basados en derechos legales o equitativos.

Un ministro de Industria tendrá poder, bajo la nueva Ley, para prohibir la adquisición de las empresas australianas a determinadas personas, sin importar el que la solicitud haya sido formulada antes o después de la Ley recientemente aprobada y si él mismo considera que la adquisición solicitada va en contra del interés nacional.

El Ministro puede pedir que una persona o corporación susceptibles, a su juicio, le proporcionen información y documentos pertinentes para una compra extranjera proyectada, le proporcionen a él mismo tales documentos e información. En el caso de no cumplir con éste requisito, o se proporcione información falsa y engañosa, será aplicada una multa de 1000 dólares o prisión por tres meses.

Si el Ministro prohibiera la adquisición extranjera, cualquier contravención de su orden, será castigada con una multa de 50,000 dólares o seis meses de prisión.

h).- I R A N.

La Organización de Renovación y Desarrollo -

Industrial de Irán (IDRO), es una Dependencia del Gobierno de Irán, que ha dedicado esfuerzos para identificar los mecanismos más adecuados para la adquisición de tecnología extranjera.

(IDRO) ha solicitado a la ONUDI asistencia para la preparación y redacción de contratos modelo y acuerdos de licencia relacionados con la adquisición de tecnología - - extranjera. Este proyecto, se llevó a cabo durante enero y - febrero de 1972 y para la implementación del mismo, el trabajo se desarrolló con un grupo de técnicos asignados por (IDRO) los cuales trabajan para Technolog Inc., (Technolog Inc. es -- un organismo privado formado por consultores en ingeniería e - industria.)

La ONUDI, envió a Irán una comisión exami-- nadora formada por Enrique M. Aguilar R. de la Sección de Ins-- tituciones Industriales, Servicios Industriales y División de - Instituciones y por Rana K.D.N. Singh, Consejero por la Sección de Instituciones Industriales, Servicios Industriales y División de Instituciones y Comercio, ambos pertenecientes entonces a la propia ONUDI.

La comisión, junto con los representantes de Technolog discutieron sobre los términos de dicha misión, que - básicamente fueron definidos en la forma siguiente tomando en - cuenta siempre el punto de vista del licenciatarario:

i) Asistir en la preparación de redacción de los contratos modelo y de los Acuerdos de Licencia relacionados con la adquisición de tecnología extranjera.

ii) Consultar con los miembros de Technolog - Inc. asuntos relativos a:

- La naturaleza y formulación de cláusulas - concernientes a los acuerdos de licencia.

- Los aspectos fundamentales y la fisonomía - de los acuerdos de licencia, rigiendo los contenidos que necesitan ser examinados por el licenciatarario.

- Las normas que deberán definirse en acuerdos que cubren aspectos de puesta en marcha y operación de plantas, - así como también, la entrega de dichas plantas a los licenciatararios.

iii) Preparar un documento de base que cubra todos los aspectos mencionados, incluyendo un check list para referencia con respecto a un acuerdo tecnológico que incluya diversas alternativas, sobre todo, desde el punto de vista del - - licenciatarario o adquirente.

Fig. 11
 PROCEDIMIENTOS DE REGISTRO Y SELECCION DE LOS CONTRATOS
 DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA E INVERSIONES EXTRANJERAS
 EN ALGUNOS PAISES EN DESARROLLO

País	Registro de:	Verificación limitada a:	Mecanismo o Ley que Controla	Organización(es) responsable (s) del registro y selección	Carácter Confidencial	Normas de Selección
Argentina	Transferencia de Tecnología	Patentes Contratos de Licencia	Ley de Patentes	Instituto Nacional de Tecnología Industrial	--	Interés Nacional
			Ley que crea el Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología	Instituto Nacional de Tecnología Industrial	--	Interés Nacional
Australia	Inversiones Extranjeras	Adquisiciones extranjeras	Ley para controlar las adquisiciones por parte de extranjeros	Autoridad Independiente. Ministerio de Industrias	--	Interés Nacional
Brasil	Transferencia de Tecnología	Capitales Extranjeros.	Ley 4.131 modificada por la Ley 4.390 y el Decreto No. 55.762	Banco Central	--	Requisitos cambiarios, restricciones de exportación
Colombia	Transferencia de Tecnología	Contratos de regalías Inversiones extranjeras		Oficina de Cambios Comité de Regalías	Si	Interés Nacional, requisitos cambiarios normas específicas.

País	Registro de:	Verificación limitada a:	Mecanismo o Ley que Controla	Organización(es) responsable (s) del registro y selección	Carácter Confidencial	Normas de Selección
Iran	Transferencia de Tecnología	Inversiones Extranjera	----	Centro de Atracción y Protección de Inversiones Extranjeras	--	Demanda y volumen de la inversión, requisitos de importación, potencial de exportación, requisitos de mano de obra; no se verifican los acuerdos para verificar las restricciones
México	Transferencia de Tecnología	Contratos de licencia	Ley del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y el -- Uso y Explotación de Patentes y marcas	Dirección General del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología	Si	Interés Nacional
	Inversiones Extranjeras	Orientación de la inversión	Ley para Fomentar la inversión Nacional y controlar la Inversión Extranjera	Registro Nacional de Inversiones Extranjeras	--	Interés Nacional

País	Registro de:	Verificación limitada a:	Mecanismo o Ley que Controla	Organización(es) responsable (s) del registro y selección	Carácter Confidencial	Normas de Selección
Chile	Transferencia de Tecnología	Contrato de regalías Inversiones Extranjeras	----	Banco Central, Comisión Revisora de Contratos Royalties	--	Interés Nacional, requisitos cambiarios, normas específicas
El Salvador	Transferencia de Tecnología	Transferencia de activos e intangibles extranjeros	----	Departamento de Inscripción de Capital Extranjeros Banco Central	Si	Interés Nacional
Filipinas	Transferencia de Tecnología	Patentes y marcas comerciales Pago de incentivos Necesidades de divisas Peticiónes de asistencia Financiera	----	Oficina de Patentes Junta de Inversiones Banco Central Varias Instituciones Financieras del Gobierno	-- -- -- --	Interés Nacional Estabilidad Monetaria Protección de Inversiones del Organismo
India	Transferencia de Tecnología	Acuerdos de licencias	Ley de Regulación de Cambios	Junta de Inversiones Extranjeras Banco de Reserva	Si	Orden de prioridad pro sector industrial de acuerdo a las necesidades de colaboración extranjera
	Inversiones Extranjeras	Acuerdos de licencias	Ley de Regulación de Cambios	Junta de Inversiones Extranjeras Banco de Reserva	Si	

País	Registro de:	Verificación limitada a:	Mecanismo o Ley que Controla	Organización(es) responsable (s) del registro y selección	Carácter Confidencial	Normas de Selección
Paquistán	Transferencia de Tecnología	Empresas comunes Acuerdos de concesión	----	Departamento de Fomento de Inversiones y Suministros y Ministerio de Hacienda	Si	Pago de regalías Duración del Contrato Pago de conocimientos Técnicos

1.2.- MEDIDAS ADOPTADAS EN LOS PAISES DESARROLLADOS.

Los países desarrollados con economía de mercado, han empleado diversos instrumentos para regular las actividades de concesión de licencias efectuadas por nacionales suyos en beneficio de los países en desarrollo.

La patente cuyo uso se autoriza a una empresa de un país en desarrollo se registra en éste país, por tanto la legislación y la política del país en desarrollo del concesionario y no la del país desarrollado de economía de mercado del cedente, rigen cualesquiera de las disposiciones restrictivas de la concesión.

Las normas sobre competencia en los países desarrollados de economía de mercado, que se recogen en la legislación que rige las prácticas comerciales antimonopólicas y restrictivas, tienen por fundamental objeto proteger al comercio exterior y el mercado nacional.

En cuanto a Inversiones Extranjeras, los países desarrollados, han tomado medidas que armonicen con sus políticas de desarrollo, sin embargo, éstos aspectos los consideran de menor importancia relativa al comercio exterior de la tecnología y el mercado de sus productos. (Ver figura 12).

a).- República Federal de Alemania (RFA).

La República Federal de Alemania ha mantenido-

que una concesión de licencias que prohíba a un concesario-- extranjero, producir o vender productos análogos o competitivos, dado que la restricción impedía al concesionario comprar materias primas a otras empresas de la RFA. Por otra parte, la Oficina Federal de Carteles, ha admitido una cláusula - - análoga en un acuerdo sobre conocimientos técnicos entre un- cedente de la República Federal de Alemania y un concesiona- rio extranjero, por estimar que no producía efectos adversos en el país.

La Oficina Federal de Carteles se ha ocupado de acuerdos entre cedentes de la RAF y concesionarios en los países en desarrollo, pero no se ha publicado información al respecto. En 1962 la Oficina Federal de Carteles declaró que la Ley se aplicaba a las restricciones impuestas a los con-- cesionarios extranjeros solo cuando tales restricciones tenían efectos reales y no meramente teóricos en el territorio de - la República Federal de Alemania.

b).- Canadá.

En el pasado Canadá se basó en políticas sobre inversiones extranjeras directas como factor principal - de su desarrollo. Conscientes de que éstas inversiones repre- sentan beneficios, los Canadienses consideran también que -- son fuente de costos.

La política Canadiense deberá estar dirigida a aumentar los primeros y reducir los segundos. Sin embargo- el factor esencial no lo representa el costo económico, sino más bien la pérdida sobre el control sobre importantes seg-

mentos de la vida económica de Canadá.

En el campo de las patentes, en su régimen actual, no le ha proporcionado al Canadá los resultados esperados. Un régimen de patentes puede tener efectos negativos sobre la economía canadiense aunque no proteja ninguna producción interna ineficiente. Este régimen puede ser útil para el inventor que tenga instalaciones de producción ventajosamente situadas en otros países.

En Mayo de 1972 el Ministro de Industria y Comercio, presentó a la Cámara de los comunes un estado sobre el apoderamiento de las empresas por parte de los inversionistas extranjeros. La nueva reglamentación del Gobierno Canadiense toma en consideración cinco factores:

- El efecto de la adquisición de empresas por parte de extranjeros sobre la actividad económica y el empleo en Canadá.
- El grado de participación de los Canadienses.
- El efecto de la adquisición en la productividad, eficiencia industrial, desarrollo tecnológico, innovación en los productos y la variedad de productos en Canadá.
- El efecto de la adquisición en la competencia dentro de cualquier industria en Canadá.
- La compatibilidad de la adquisición con las políticas industriales y económicas de Canadá.
- La declaración de las transacciones propuestas será hecha por el Ministro de Industria y Comercio, quien hará la recomendación necesaria al Gabinete.

c).- Estados Unidos.

En Estados Unidos existe la "Ley Antimonopolio", que se practica entre las propias empresas sin la intervención directa del gobierno. Esta Ley comparándola con la Ley Mexicana (16) sobre transferencia de tecnología, es más moderada y se ajustan entre sí, por ejemplo la Ley Antimonopolios prohíbe a los exportadores de conocimientos y sistemas tecnológicos, las mismas prácticas que están prescritas en la Ley Mexicana.

En Estados Unidos, también está prohibida la compra obligatoria de insumos al vendedor o cederles gratuitamente los inventos o mejoras que se hagan a la tecnología, -- tampoco se permite que la empresa vendedora fije límites de producción, prohíba la exportación o quiera imponer el precio de venta al público del producto o servicio.

Lo mismo que la Ley Mexicana en la Unión Americana se prohíbe también, que el vendedor obligue al comprador utilizar en exclusiva sus materias primas o herramientas; son ilegales también los contratos que obligan al comprador a vender en exclusiva su producción al agente que transfiere la tecnología y tampoco se reconocen cláusulas que estipulan que el comprador está obligado a contratar al personal técnico -- que designa la otra parte.

Con respecto a la duración de los contratos --

en Estados Unidos y como en la India la duración de los contratos es de 5 años, lo cual indica que es más rígido el permiso, comparado con lo estipulado en la Ley Mexicana que es de 10 años, aunque en Estados Unidos y la India se puede renovar.

El vendedor necesita proteger su patente y asegurarse de que se mantiene a nivel de calidad del producto. De ahí que algunas veces se imponga la obligación de comprar ciertas partes o repuestos básicos que solo fabrica la empresa vendedora.

La única diferencia notable de las leyes Norteamericanas es que no es obligatorio el registro de los contratos. Allá los acuerdos son privados, aunque si hay conflictos las partes deben remitirse al fallo de los tribunales.

En lo que se refiere a Inversiones Extranjeras, el Gobierno de los Estados Unidos "aprobó en 1948 una política en la cual declaraba que era política comercial exterior de los Estados Unidos que sus créditos extranjeros no reformacen o ampliacen acuerdos prácticos comerciales que afectaran al comercio internacional restringiendo la competencia, limitando el acceso a los mercados o favoreciendo los controles monopólicos.

No se sabe si el Gobierno de los Estados Unidos continúa analizando las restricciones de los acuerdos de

concesión de licencias, si bien hay pruebas de que se presta atención en el nivel de competencia en el país en desarrollo. En un caso más reciente el signatario de una solicitud de asistencia financiera para construir una fábrica en un país en el que éste último se obligaba a no permitir fábricas o importaciones competidoras. El Departamento de Estado pudo llegar a un acuerdo con el solicitante para que no se aplicara ese acuerdo provisional y se hizo la correspondiente revisión del acuerdo con el gobierno extranjero.

d).- Japón.

i).- Política Tecnológica.

La política tecnológica (17) podría definirse, inicialmente, como la interfase entre la política científica y la política industrial. La ausencia de un Ministerio de Tecnología en Japón, como otros ministerios que existen, no significa que la política tecnológica carezca de importancia, sino por el contrario, a que es demasiado importante para confiarse a cualquier organismo particular o sea considerarse como política departamental.

Es importante señalar que la política tecnológica de Japón no puede ser dirigida por un solo organismo. Uno de sus más importantes instrumentos es el Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI), cuya jurisdicción

abarca gran número de sectores industriales. El Ministerio de transportes, el cual se encarga de la industria constructora naval; el Ministerio de Salud Pública, que controla la industria farmacéutica; la Oficina de Ciencia y Tecnología, con una importante función en importaciones y exportaciones de tecnología y el Consejo de Inversiones Extranjeras, el cual examina las proposiciones de inversión de las firmas extranjeras. Estos organismos, así como muchos otros, pueden verse como instrumentos a veces iniciadores de la política tecnológica de Japón. El último organismo citado trasciende tanto a las políticas sectoriales como a la responsabilidad departamental.

El modelo Japonés sugiere otra distinción fundamental entre una política tecnológica global y varias políticas tecnológicas sectoriales. La originalidad de Japón, radica en que desarrolla políticas sectoriales semejantes para casi todas las industrias, cuando en otros países el número de políticas sectoriales es notoriamente menor y limitado en sus fines. En Japón la política tecnológica no solo abarca los sectores recientes, tales como la computación y microelectrónica, sino también industrias ya firmemente establecidas como son la petroquímica, la del acero, la de maquinaria y la automovilística.

Existen tres elementos en la política tecnológica, ya sea global o sectorial y son los siguientes: 1).- una idea precisa de los objetivos a largo plazo de dicha política; 2). la presencia de determinadas pautas con las cuales los éxitos, los fracasos y las omisiones pueden corregirse, y 3). la capacidad política y técnica para aplicar dicha política.

El principal objetivo es elevar el nivel total de la complejidad tecnológica del país y aumentar la capacidad competitiva de sus industrias en el mercado mundial. Esta mira tiene dimensiones políticas y económicas; a nivel nacional, una política tecnológica eficaz asegurará un elevado estandar de vida, la mejor utilización de los recursos del país y un amplio margen de opciones a largo plazo; a nivel internacional, obtendrá cierto prestigio y, quizá lo más importante, un gran poder de regateo en el mercado mundial.

Japón parece haber alcanzado una etapa en la cual sus objetivos de una política tecnológica le han ayudado a dominar el futuro. Su experiencia es digna de asimilarse con interés.

En forma parcial puede atribuirse su desarrollo a indicadores tecnológicos similares a los indicadores económicos, por los cuales forman sus políticas económi-

cas. Entre los más importantes tenemos el balance de pagos - por tecnología, el comportamiento de la inversión directa - intencional, las orientaciones del comercio exterior, el vo lúmen de la producción industrial obtenida con base en tecnologías extranjeras, el tamaño promedio de las empresas - industriales y finalmente la productividad de la industria.

La instrumentación de las políticas tecnoló gicas, Japonesas, se ha basado, esencialmente, en dos ins-- trumentos; uno externo y otro interno. El instrumento ex-- terno es el sistema de control del acceso al mercado nacio-- nal de importaciones de tecnología, acuerdos de concesiones entre firmas Japonesas extranjeras, inversión directa por - compañías extranjeras y todos los pagos al exterior, ele- - mentos que están estrechamente controlados por el Gobierno.

El instrumento interno de la política tec-- nológica de Japón en el peculiar compañerismo entre la in-- dustria privada y el gobierno. Esta compañía es en cierta- forma, resultado de tradiciones históricas y talvez en mayor grado, un reflejo del sistema social de Japón.

La segunda característica es la singular -- naturaleza del proceso de forma de decisiones: inclinadas - a operar en forma analógica e intensiva y no, como en las - culturas occidentales, en forma dialéctica o digital. Una buena decisión es aquella sobre la que todos los partici- - pantes están de acuerdo y no aquella en la cual triunfa so- bre los otros el criterio del más poderoso.

El modelo Japonés muestra que el alcance de las industrias clave, como las computadoras; la microelectrónica, telecomunicaciones, es mayor de lo que generalmente se piensa. La construcción naval en el Japón ha proporcionado directa e indirectamente un estímulo, para los adelantos tecnológicos de la industria del acero, las industrias electrónicas y de la industria de herramienta y maquinaria.

En comparación con otros países altamente industrializados, Japón ha invertido una cantidad bastante menor en investigación fundamental, por lo cual Japón solo ha recibido dos veces el Premio Nobel, cuando países de tamaño semejante lo han recibido en múltiples ocasiones. No obstante la tecnología Japonesa ha alcanzado gran éxito, lo cual sugiere que a determinada etapa de su desarrollo un país puede lograr ahorros en su esfuerzo en investigaciones fundamentales sin poner en peligro su fuerza tecnológica e industrial.

En Japón, la innovación importada introducida al país a través de firmas extranjeras, acuerdos de patentes, transferencia científica, contactos personales e imitación (incluyendo el espionaje), es vista como una dimensión superior de la política tecnológica y de la política científica lo que explica que la política de Japón es más complicada pero más efectiva que la de otras naciones, de lo cual podemos concluir que el desarrollo de una política tecnológica deberá basarse en una mejor apreciación de la innovación importada, la que ha permitido una mayor capacidad para enfrentar

se a algunos problemas planteados por dichas importaciones.

ii.- Evolución de las políticas Japonesas de transferencia de tecnología.

Debido a la presión de la experiencia de los últimos veinte años, numerosos países y no solo subdesarrollados han comenzado a reevaluar su política de transferencia de tecnología. (18).

La estrategia del desarrollo tecnológico del Japón es ejemplo patente, Japón importó la tecnología extranjera en grandes cantidades, lo que contribuyó a acelerar su desarrollo económico. Pero su política no fue la de limitarse a copiar una tecnología importada (19).

La importancia de la tecnología fue selectiva y combinada con investigaciones nacionales encauzadas para asimilar, desarrollar y perfeccionar el conocimiento "importado".

El punto de vista Japonés en lo que a la relación entre las técnicas importadas y las innovaciones nacionales se refiere, en el siguiente (20): "En el caso de técnicas que realmente necesitamos, por cierto debemos adelantar la importación. Si carecemos de amplitud de criterio en este aspecto, nuestras empresas sufrirán retardo técnico en comparación con las industrias extranjeras. Estaría mal, por otra parte, desalentar los esfuerzos nacionales de desarrollo, resumiendo a todas las técnicas extranjeras. Nuestra posición fundamental consiste en alentar todas las importaciones que sean necesarias, a la vez--

que estimular constantemente el desarrollo económico del--
país".

En el mismo documento la OCDE, expli-
ca "la razón por la que posiblemente más haya impedido - -
a los comerciantes Japoneses a aumentar sus inversiones en-
investigación, está relacionada con el hecho de que los con-
venios de importación de tecnología frecuentemente contienen
cláusulas de limitación de mercado para los productos fabri-
cados sobre la base de la tecnología importada.

"Los estudios de la Agencia Japonesa-
de Ciencias y Tecnología Industrial, muestran que, hasta - -
1962, el 53% de los contratos comprendían cláusulas limitati-
vas de este tipo. Considerando los contratos técnicos según
el sector industrial, se constata que había cláusulas de li-
mitación de mercado incluidas en el 90% de los contratos pa-
ra producción metalúrgica, el 65% para la producción de pa-
pel. Alrededor del 25% de los contratos contenían cláusulas
limitativas para Asia, y entre el 76% y el 85% para otras re-
giones. El 15.7% de los contratos contenían cláusulas de li-
mitación absoluta. La existencia de esta práctica ha influi-
do en las decisiones del ambiente empresarial, a pesar de que
no se tomó realmente restrictiva, sino cuando el comercio --
exterior Japonés alcanzó nuevamente volumen apreciable y es-
taba tratando de obtener mayor participación en el mercado -
europeo. Se comenzó a reemplazarlos simples convenios de --

importación tecnológica por convenios de cooperación con -- las firmas extranjeras, tales como la concesión recíproca -- de licencias, participación en el capital de sociedades. Es ta evolución es testimonio del aumento de la desconfianza -- en lo que se refiere a los simples contratos de importación y a las limitaciones involucradas en ellos. Muestra así mis mo que determinados sectores de la Industria Japonesa, han llegado a su mayoría de edad tecnológica que desean cada -- vez más ponerse en pié de igualdad con sus socios extranje ros.

Esta actitud daría impulso a la in-- vestigación de las empresas Japonesas.

Frente a las diversas restricciones-- sucesivas al régimen de importación de la tecnología bajo -- licencia, la respuesta del Japón fue de carácter activo; -- investigación y desarrollo en las empresas, establecimiento de unidades industriales capaces de entrar en competencia -- con las empresas multinacionales en el mercado mundial.

Los bancos comerciales Japoneses - - también obtienen préstamos de los bancos externos general-- mente a un plazo muy corto y con un interés muy alto, repre-- sentando, por lo tanto una significativa ganancia para los-- prestamistas. Este sistema en sí es una ingeniosa protec-- ción contra la penetración del capital extranjero en las -- empresas niponas. Los capitales llegan sin tropiezo hasta -- el nivel bancario, pero es allí donde se han detenido siem

pre debido a las ganancias estupendas y sin necesidad de--
avanzar sobre la industria misma cuyo acceso es más difícil
y menos interesante.

Es así que, contrariamente a lo que--
sucede en la mayor parte de los países importadores de tec-
nología, los japoneses han obtenido que los procedimientos-
técnicos importados por los inversionistas extranjeros sean
difundidos a otras empresas japonesas de la misma rama in--
dustrial.

iii).- Situación Jurídica. (17).

La Ley Antimonopolios de 1950 exige-
que todos los acuerdos internacionales, ya se trate de - -
acuerdos de concesión, se registren en la Comisión de Comeru
cio Leal de Japón, para su exámen y selección dentro de los
30 días siguientes a la fecha de concertación. Los acuerdos
de patentes, nacionales e internacionales, están exentos --
de la estipulación sustantivas de la Ley Antimonopolios, --
siempre y cuando las condiciones y la aplicación del acuer-
do, no rebasen en el alcance de la concesión inicial de la-
patente.

La Ley de Inversiones Extranjeras --
de 1950, estipula la aprobación por el Ministro competente--
de todos los contratos de introducción de tecnología que --
tengan determinada duración o exijan el pago de regalías du

rante el período de un año más. La Ley también establece el Consejo de Inversiones Extranjeras, para colaborar en el proceso de investigación. La Comisión de Comercio Leal participa en procedimientos de investigación y recomienda modificaciones de las cláusulas restrictivas que parezcan violar la Ley-Antimonopolios.

Cerca del 16% de los acuerdos de concesión de patentes concertados de 1950 a 1960 contienen prohibiciones globales de exportación y solo un 15% permiten exportaciones a América del Norte.

El 10. de Junio de 1968 el Japón modificó el sistema de selección al liberalizar la introducción de tecnología extranjera. Solo siete industrias consideradas de principal importancia relacionadas con la seguridad nacional, quedaban sujetos a las disposiciones de selección de la Ley de 1950; aviación, armas, explosivos, energía atómica, tecnología del espacio, computaciones electrónicas y productos petroquímicos. En la misma época en que se modificó el sistema de selección, la comisión publicó sus "Directrices de Ley-Antimonopolios" para los contratos internacionales de concesión de licencias, a fin de ayudar a la concertación de acuerdos aceptables. Estas directrices eran normas administrativas que la comisión había formulado y aplicado.

Desde que se modificó el procedimiento

Fig. 12
**CONTROL DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA E INVERSIONES
 POR ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS**

País	Control de:	Mecanismo o Ley de Control	Organización (es) responsable (es)	Normas de Control
República Federal de Alemania	Concesión de licencias tecnológicas	---	Oficina Federal de Carteles	Evitar la producción competitiva por parte de concesionarios extranjeros.
Canada	Inversiones Extranjeras	Reglamentación sobre apoderamiento de empresas por parte de extranjeros	Ministerio de Industria y Comercio	Interés nacional en base a: - efecto de las adquisiciones de empresas por parte de extranjeros - grado de participación de los canadienses - efecto en la productividad, desarrollo tecnológico - compatibilidad de la adquisición de políticas industriales.
Estados Unidos	Concesión de licencias y créditos extranjeros	Ley Antimonopolios	Departamento de Estado; Administración de Cooperación Internacional (ICA); Consejo Consultivo Nacional de Política Internacional	Prácticas comerciales que no afecten al comercio internacional, restringiendo la competencia, limitando el acceso a los mercados o favoreciendo a monopolios.

País	Control de:	Mecanismo o Ley de Control	Organización (es) responsable (es)	Normas de Control
Japón	Acuerdos de -- Transferencia de tecnología	Ley Antimonopolios	Comisión de Comercio Leal de Japón; Ministerio de - Industria y Comercio In-- ternacional; Oficina de - Ciencia y Tecnología.	Control y vigilancia de las prácticas comercia-- les restrictivas, para cumplir los objetivos - sobre política tecnolo-- gía
	Inversiones Ex-- tranjeras	Ley de Inversiones Extranjeras.	Consejo de Inversiones Ex tranjeras; Ministerio de Industria y Comercio In-- ternacional.	

de selección, la comisión ha descubierto un contrato internacional que a su juicio violaba la Ley Antimonopolios. La Comisión se pronunció en contra de una disposición que prohibía -- al distribuidor Japonés en exclusiva de una compañía farmacéutica extranjera, producir, vender y comerciar cualquier producto competitivo durante un período de 3 años después de expiración del acuerdo.

Es necesario indicar que este acuerdo -- se firmó en 1966, antes de que cambiara el procedimiento de -- selección en 1968, si bien no había sido examinado conforme a la Ley de 1950 debido a que el contrato no entrañaba la introducción de tecnología extranjera. Sin embargo como el contrato internacional, tenía que ser registrado en la comisión y -- ser estudiado por ésta.

Se sabe que en algunos casos, se exige que, al expirar los acuerdos de concesión de licencias que el concesionario Japonés se abstenga de utilizar posteriormente -- las patentes, marcas o conocimientos tecnológicos no patentados.

MECANISMOS DE PROMOCION.

Los países en desarrollo así como los países desarrollados, utilizan en mayor o menor grado mecanismos destinados a promover el desarrollo económico de su industria.

Los países en desarrollo toman especial interés en aquellos instrumentos que tengan efectos principalmente para el fomento y promoción de industrias medianas y pequeñas, ya que estas constituyen casi la totalidad de la industria en los países en desarrollo.

Se han dedicado esfuerzos por parte de organismos internacionales para el fomento y promoción de la industria mediana y pequeña.

Debido al interés por acrecentar el desarrollo de la industria mediana y pequeña, se ha tratado de definir un concepto de industria de acuerdo a su tamaño. Se han utilizado diversos criterios para su definición entre los cuales se han usado; El volumen de capital de la empresa, éste criterio se ha usado en México y en Venezuela; en Estados Unidos se ha utilizado el número de trabajadores como norma, lo mismo en Italia y en Colombia, se han seguido para el mismo fin criterios combinados como en el caso de Japón, donde se toma en cuenta el grado de ocupación y el capital; en la India se consideran el número de obreros y el consumo de energía eléctrica, para establecer una clasificación industrial; en Holanda el número de trabajadores y el grado de automatización; en Polonia el grado de personal ocupado y el grado de dependencia con otras empresas; en Argentina se utiliza el capital contable, las ventas y el número de operadores y en Chile se utilizan como criterios, el número de trabajadores, la inversión y las ventas.

La Organización de los Estados Americanos (OEA), por medio de la Organización de Cooperación y Desarrollos Económicos (OCDE), ha hecho estudios para la promoción de las pequeñas y medianas empresas. En 1970, se llevaron a cabo seminarios para la promoción de empresas por medio de acciones comunes, éstos se realizaron en Santiago de Chile y Argentina consecutivamente. Entre las sugerencias prácticas surgidas a partir de dichos seminarios se consideraron las siguientes: Promoción para la organización de empresas; Formas de cooperación por medio de servicios comunes; Factibilidad Legal, subcontratación; Formas de promoción para el desarrollo regional; parques industriales y servicios regionales para estudios de mercado. Así también durante el seminario de Santiago de Chile, se determinaron las acciones colectivas para la promoción de la industria mediana y pequeña en Europa.

Los países del Grupo Andino, por medio de su organización denominada "Corporación Andina de Fomento", han creado instrumentos para promover la creación de servicios comunes para la industria mediana y pequeña, que consisten en asistencia técnica y financiera.

En algunos países de América Latina, cada gobierno ha creado medios para la promoción de la industria pequeña y mediana, como Argentina, Venezuela y México. El resto de los países latinoamericanos no cuenta con una institución financiera encargada del apoyo y fomento de la pequeña y mediana industria; en países como Chile y Colombia, poseen --

programas de desarrollo de la industria de media y pequeña escala; en Venezuela la Comisión Nacional de Financiamiento a la pequeña y mediana industria, funciona como organismo oficial encargado de promover su desarrollo; Bolivia no posee una institución financiera especializada, lo mismo que Colombia y Brasil. Colombia cuenta con apoyo a la industria por medio del Banco Popular y la Caja de Crédito Agrario e Industrial, en tanto en Brasil existe un programa y un fondo industrial, que operan dentro del Banco Nacional de Desarrollo Económico, Brasil emplea también mecanismos como el Fondo de Desarrollo Industrial del Banco de Brasil y el Banco del Estado de Sao Paulo, que apoya también a las industrias medianas y pequeñas. En Chile existe el servicio de cooperación técnica que apoya a la mediana y pequeña industria.

En la India se está llevando a la práctica un programa de desarrollo muy amplio para la promoción y desarrollo de la industria pequeña, ya que tiene mayores oportunidades para aumentar la productividad, para acrecentar la productividad en muchas líneas de producción de gran importancia. Se espera que la producción pueda alcanzar un punto donde puedan generar exportaciones, empleo, movilización de recursos e infraestructura técnica.

En la India el gobierno ha creado la Organización para el Desarrollo de Pequeñas Industrias (SSIDO), la cual coordina los programas de desarrollo.

El programa de Estados Industriales, ha -

contribuido en gran forma en la promoción de pequeñas empresas, en 1971, ya se habían creado 572 Estados Industriales.

Los Intercambios de Sub-contratación, que consiste en el aprovechamiento común de recursos como maquinaria, energía y distintas formas de servicios colectivos, han fortalecido el desarrollo de industrias pequeñas, han contribuido en la planeación industrial y presentan varias ventajas: la inversión de capital es reducida y hace que su uso sea más rentable, las empresas pueden cambiar eventualmente de línea de producción, la responsabilidad de la pequeña empresa es limitada y permite disminuir riesgos.

El servicio de información en la India es controlado también por la SSIDO tanto en Nueva Delhi como en los Institutos de Servicio a industrias localizadas en cada Estado del País. Consiste en proporcionar la información necesaria desde la etapa de planeación industrial, para definir las perspectivas del mercado, la localización y los factores de disponibilidad de materias primas, energía y mano de obra necesaria, etc. Al mismo tiempo proporciona también información sobre financiamiento, trámites oficiales, disponibilidad de materias primas, tecnología y equipo, asesoramiento para la creación de unidades industriales en pequeña escala, la obtención de servicios comunes y subcontratos, documentación técnica y asistencia para la exportación.

Dentro del programa general de Asistencia para Industrias Pequeñas, el gobierno de la India ha dispuesto proporcionar asistencia en las etapas de planeación, desarrollo de la producción y mercadeo del producto final. La SSIDO coordina los programas de asistencia, que operan en varios estados, incluyen información suplementaria sobre proyectos industriales en pequeña escala para varios productos, servicios de consultas técnicas, entrenamiento su administración y marcas técnicas, información tecnológica y desarrollo de la misma, financiamiento, asistencia de mercadeo, asistencia financiera, participación de capital, para la obtención de materias primas nacionales e importadas, etc.

Otra estrategia de desarrollo en la India, es la política de sustitución de importaciones, tratando de producir las materias que se estén importando, o substituir éstas por alternativas más convenientes y producir a partir de materias primas básicas y no a partir de intermediarias.

La SSIDO ofrece ayuda en las tramitaciones de comercio exterior; además proporciona equipo de laboratorio y material para controlar la calidad de sus productos, evitando la importación de dichos materiales y equipos.

2.I.- CRITERIOS PARA DEFINIR LA PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA.

Debido al interés general por el sector de la pequeña industria en los países en desarrollo, es necesario seccionar el sector industrial por tamaños o niveles: pequeña industria, industria mediana y gran industria.

En Estados Unidos para diferentes propósitos clasifican a la industria de transformación en otras palabras la manufacturera, incluyendo la de servicios y diversos - oficinas, por el número de trabajadores; así establecieron que de 1 a 9 trabajadores es muy pequeña industria, de 10 a 99 - trabajadores es pequeña industria, mediana la que emplea de - 100 a 499 y grande cuando emplea de 500 a más empleados. En - Japón son empresas pequeñas las que dan ocupación a menos de - 300 personas y cuyo capital no rebasa los 10 millones de yens. En Italia las empresas que tienen un máximo de 10 operacios - son artesanías, la pequeña industria es la que ocupa entre 11-100 trabajadores, mediana la de 101 a 499 y grande de 500 a - más; en Argentina se clasifica a la industria en base a su - capital contable, sus ventas y el número de trabajadores utili- zados. Las empresas Argentinas con 35,000 dólares, con ventas mayores de 100,000 dólares anuales y no mas de 15 trabajadores, se considera industria pequeña; en Chile se utilizan como cri- terio el número de trabajadores, la inversión y las ventas. La industria pequeña en Chile, se considera aquella que posee en- tre 10 y 30 trabajadores, una inversión entre 7.971 y 39,856 -

dólares y sus ventas anuales varíen entre 15,942 y 159,425 dólares; en Colombia la industria pequeña, es aquella que da empleo desde 10 hasta 49 personas, la mediana de 50 a 99 y la gran industria a más de 100 y en Venezuela la industria pequeña, se considera aquella que tiene un capital contable hasta de 22.000 dólares y la industria mediana, aquella que posee entre 22,000 y 220,000 dólares de capital.

En términos generales, es clara la necesidad de seccionar la industria en niveles, ya que los problemas que afronta la industria según su tamaño o nivel industrial. Siendo los problemas diferentes es necesario establecer correlativamente diversas medidas a estratos industriales. Como ejemplo tenemos que la industria mediana y pequeña en países en vías de desarrollo cuenta con procesos elementales, una organización simple no cuenta con apoyo institucional ni privado para solución de sus problemas, no está incorporada al sector bancario como sujeto de crédito, etc.

En cambio la mediana industria empieza a adoptar distintas formas de organización, su maquinaria y equipo es mas automatizado, empieza a conocer las ventajas que le favorecen en el medio industrial e inicia su incorporación como sujeto de crédito. La gran industria así mismo tiene otros problemas, como los de la producción masiva, la publicidad y comercialización en gran escala, adopción de tecnologías actualizados, problemas de exportación e importación de su maquinaria, la necesidad de incorporar sistemas mecanizados para la organi-

zación, su maquinaria y equipo es mas automatizado, empieza a -
conocer las ventajas que le favorecen en el medio industrial e-
inicia su incorporación como sujeto de crédito. La gran indus-
tria así mismo tiene otros problemas, como los de la producción
masiva, la publicidad y comercialización en gran escala, adop -
ción de tecnologías actualizados, problemas de exportación e im
portación de su maquinaria, la necesidad de incorporar sistemas
mecanizados para la organización y el control de sus activida -
des.

Entre uno y otro nivel de empresa hay dife-
rencias funcionales en la producción que deben ser tomadas en -
cuenta en los programas de fomento, ya que los métodos y técni-
cas útiles para promover grandes industrias, no son las mejores
para impulsar la modernización y el crecimiento de la mediana -
y pequeña industria.

Las diferencias funcionales que justifican-
analizar por separado a la pequeña y mediana industria son:

- Poca especialización en la dirección.
- Intimos contactos personales entre los que laboran en una -
empresa.
- Obstáculos serios para obtener crédito y sobre todo capital.
- Dificultad para aplicar políticas de fomento a la pequeña y
mediana empresa por el carácter empresarial de la dirección y -
por la variedad y dispersión de la empresa.

Para ser agrupadas estadísticamente todas -
las empresas que tengan características funcionales similares y

poder establecer diferencias, es necesario crear criterios de definición de niveles de industria.

Los criterios para definir al sector de la industria de diversos niveles son muy variados, pueden definirse en cuantitativos y cualitativos:

Los cuantitativos son aquellos que consideran conceptos estadísticamente medibles como el capital invertido, el valor de las ventas, el número de trabajadores, la energía consumida y el valor agregado.

Los elementos cualitativos son características funcionales de las empresas, por ejemplo el tipo de organización prevaleciente, el carácter empresarial, el tipo de sistemas de organización, etc. En algunos casos para definir el concepto de pequeña y mediana industria se utilizan criterios combinados.

En Italia, Japón, Estados Unidos, se utiliza el concepto de trabajadores como elementos estadísticamente medible. En México, se emplea el capital contable como elemento de medición. En los países bajos se utilizan elementos cualitativos. Se emplean elementos combinados en la India como: obreros y consumo de energía eléctrica. Holanda utiliza los criterios de número de trabajadores y grado de mecanización de las empresas. Polonia combina el personal ocupado con el grado de dependencia de otras empresas.

Cuando se emplean indicadores cuantitativos, los límites que se establecen para determinar los distintos ni-

veles, varían según los propósitos, el país en cuestión y la etapa de desarrollo industrial del mismo y el grado de disposición-geográfica de cada empresa.

Se puede concluir que lo que para un país es pequeña industria, para otro es grande, lo que unos entienden como pequeña industria, otros catalogan como artesanía. De esto se desprende que el tamaño de la empresa industrial o el del sector industrial en general de un país, es relativo en el tiempo y en el espacio. Es decir la estructura económica de cada país y las características de las diversas etapas de su desarrollo, condicionan la categoría de las industrias, el papel que juegan en el propio desarrollo y la importancia, cuantitativa y cualitativa, de los establecimientos industriales.

Fig. 13
 CRITERIOS PARA DEFINIR LA PEQUEÑA, MEDIANA Y GRAN INDUSTRIA

PAIS	CRITERIO	RANGO	TIPO DE INDUSTRIA
Estados Unidos	Número de trabajadores.	1 a 9	Muy pequeña industria.
		10 a 99	Industria pequeña.
		100 a 499	Industria mediana.
		500 o más	Gran Industria.
Japón	Grado de ocupación y capital.	Menos de 300 trabajadores y no más de 10 millones de gentes.	Industria pequeña.
Italia	Número de operarios.	Máximo 10 operarios.	Artesanías.
		Entre 11 y 100 operarios.	Pequeña industria.
		101 y 499 operarios.	Mediana industria.
		500 o más	Gran industria
México	Capital contable.	De \$300,000.00 a \$ 25,000,000.00	Industria mediana y pequeña.
		Más de \$25,000,000.00	Industria grande.

PAIS	CRITERIO	RANGO	TIPO DE INDUSTRIA
India	Número de obreros y - consumo de energía -- eléctrica.		Industria en pequeña escala Industria grande.
Holanda	Número de trabajadores y grado de automatización.		Industria pequeña Industria mediana Industria grande
Polonia	Grado de personal ocupado con el grado de dependencia en otras empresas.		Industria pequeña Industria mediana Industria grande
Argentina	Capital contable, -- ventas y número de - trabajadores.	Capital: 35,000 dólares. Ventas: mayores - de 100,000 dóla-- res anuales. Número de trabaja <u>d</u> ores: no más de 15.	Industria pequeña.
Chile	Número de trabajadores, inversión y ven <u>t</u> as.	Entre 10 y 30 tra <u>b</u> ajadores, una in <u>v</u> ersión entre - - 7,971 y 39,856 dó <u>l</u> ares y ven <u>t</u> as a- nuales entre - -	Industria pequeña.

PAIS	CRITERIO	RANGO	TIPO DE INDUSTRIA
		15,942 y 159,425, dólares.	
Colombia	Número de trabajado <u>res.</u>	10 y 49	Industria pequeña.
		50 y 99	Industria mediana.
		Más de 100	Industria grande.
Venezuela	Capital contable.	Hasta 22,000 dólares.	Industria pequeña.
		Entre 22,000 y 220,000 dólares.	Industria mediana.

2.2.- Estudios realizados por la Organización de los Estados Americanos (OEA), para la promoción de industrias medianas y pequeñas.

La (OEA) por medio de organismos especializados ha realizado estudios para el desarrollo industrial en especial para la mediana y pequeña industria.

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), con sede en París, ha organizado seminarios y conferencias para la promoción de las pequeñas y medianas empresas por medio de acciones colectivas y el desarrollo industrial en general.

En 1966 organizó la (OEA) en Quito por medio del Comité Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA) para la promoción de la pequeña y mediana empresa.

Análogos a este seminario se han organizado otros como el de Caracas en 1966 y en Vedbaeck en 1967, éste último patrocinado por UNIDO. (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. El Centro de Desarrollo de la O.C.D.E., ha sido la cabeza en cuanto a la información y transferencia de experiencias obtenidas.

En agosto de 1970 del 10 al 14 en Santiago de Chile y del 18 al 22 en Buenos Aires se celebraron los Seminarios sobre "Promoción de las pequeñas y Medianas Empresas por medio de Acciones Comunes" (21). Se tratará entonces de

señalar las conclusiones que se tomaron de éstos seminarios de las cuales han surgido acciones prácticas.

1.- Seminario de Santiago de Chile

i).- Promoción para la organización de empresas.

Una de las formas de cooperación entre pequeñas empresas, es la de promover entre sí una eficiente organización, ya que ésta presenta dos grandes problemas; uno debido al individualismo empresarial como característica en los industriales y artesanos de todas partes.

El segundo, derivado de la escasa preocupación de los gobiernos por la situación y expectativas de la Pequeña Industria y Artesanado, salvo excepciones como Chile.

Por éstas consideraciones es importante que el estado lleve a cabo una acción motivadora de la organización, para hacer que nazcan iniciativas por los empresarios.

Corresponde a cada país establecer en forma flexible los márgenes para utilizar los siguientes criterios.

- número de personas ocupadas
- inversión en activo fijo, sin incluir terrenos y edificaciones
- grado de especialización
- grado de tecnología
- capacidad empresarial

ii) Formas de Cooperación

Este aspecto fue enfocado en base a experiencias foráneas para determinar su adaptabilidad a las condiciones nacionales.

Los "grupos de auto-organización" como forma de cooperación es fácil de adaptar por sus condiciones favorables que presentan. Estos grupos son de discusión con fines autodidácticos orientados por técnicas del Estado, tratando cuatro "temas básicos":

- asuntos de gestión
- problemas de producción
- cuestiones de mercado
- relaciones con el personal

Otra forma de cooperación es la de "agrupaciones de auto-servicio". Es una forma operable a corto plazo, porque representa soluciones inmediatas de problemas típicos de los pequeños empresarios.

Los puntos básicos para el éxito de éstos grupos se consideran:

- Formalización de la agrupación
- iniciación con servicios simples
- administración eficiente
- número óptimo de agrupados (6 a 10 empresas de acuerdo al tamaño)

iii) Servicios comunes.

Respecto a este aspecto, se concluyó que la formación de éstos agrupamientos requiere resolver en primer término las siguientes interrogantes:

- cómo formar el grupo?
- cuando formarlo?
- con quienes?
- bajo qué condiciones?

Resueltas las anteriores preguntas, es -- importante para el éxito de éstos grupos, el motivar a los participantes en el sentido de no mirarse como competidores, sino lograr una unión basada en la acción común.

Previamente es preciso ejecutar las siguientes actividades:

- preparar al personal de las empresas participantes -- para manejar el servicio en forma directa.
- estructurar una administración óptima, ojalá a cargo de las mismas empresas participantes.

El tipo de servicios comunes que puede intentar, debe ser el resultado de un proceso progresivo en cuanto a la complejidad del mismo. Conforme a esto, los grandes del progreso son los siguientes:

- grupos para presentar servicios comunes relacionados - con un solo producto.
- grupos para prestar servicios comunes relacionados con una línea de productos.

- grupos para prestar servicios comunes relacionados con líneas múltiples;

Las decisiones relativas a la formación y funcionamiento del grupo, deben adaptarse tomando en cuenta - los siguientes aspectos:

- facilidad en comunicación entre los componentes del grupo
- proximidad del mercado consumidor o abastecedor
- grado de individualismo imperante entre los participantes
- condiciones generales del mercado

La organización óptima de servicios comunes, debería abarcar tanto el aspecto venta de productos finales, como el aspecto abastecimiento de materias primas e insumos necesarios para producirlos, pero que la práctica indica como más -- factible un proceso progresivo que ataque primero el problema -- del abastecimiento y luego el de ventas.

iv) Factibilidad legal.

Se concluyó que dentro de estructuras legales para el caso de Chile, no hay formas jurídicas que fomenten los -- agrupamientos de empresas para funciones comunes, a diferencia de otros países donde existen estructuras especiales como las sociedades convencionales francesas.

Esas sociedades alientan los agrupamientos -- mediante incentivos tributarios bastante atractivos y han sido --

especialmente ideadas para el desarrollo de éste tipo de acciones colectivas de pequeñas empresas.

Frente a esta situación se concluyó que es indispensable crear instrumentos legales apropiados, además será sumamente difícil dar forma a los agrupamientos de pequeñas empresas para realizar funciones en común.

v) Subcontratación.

La subcontratación, considerada como un medio para adecuar transitoriamente desequilibrios de la capacidad de producción de dos o más empresas, mediante la entrega de productos con calidad aceptable en la oportunidad requerida.

Se consideró que la subcontratación produce los siguientes efectos:

- evita duplicidad de inversiones
- elimina ineficiencias derivadas de la capacidad ociosa y la especialización incompleta.
- crea mecanismos de información, formales o informales, que favorecen la gestión empresarial;
- crea una nueva concepción de responsabilidad y confianza entre las partes que concurren;
- genera requerimientos de calidad, normalización de productos y procesos.
- genera exigencias de perfeccionamiento empresarial;

- reorienta las estructuras industriales de producción de bienes de consumo.

Sobre promoción se concluyó que debe abor-- darse tomando en consideración dos problemas básicos; uno, el - conocimiento de las grandes empresas y sus necesidades, dos, la organización del trabajo y la capacidad instalada para responder a estas necesidades de parte del sector subcontratista. Tratán-- dose de países en vías de desarrollo estas Bolsas deben nacer -- al amparo de organismos de productividad o fomento.

Los aspectos operacionales de una bolsa, se- refieren por un lado, a la promoción del proyecto y las preo- -- cupaciones que deben tomarse en cuenta para la implementación y por otro lado a los mecanismos de operación.

Respecto a la promoción, debe enfatizarse -- el carácter de Centro de Información Industriales de Bolsas de - Subcontratación. Debe evitarse, ofrecer eventuales garantía - - de las Bolsas, respecto de las negociaciones, lo mismo que gran- des aumentos de trabajo para las empresas miembros.

La implementación debe considerar los siguientes aspectos:

- distancia y tamaño de la bolsa. No existen al respec- to reglas fijas y sólo podría anotarse a vía de ejemplo que en Inglaterra la bolsa comprende empresas ubicadas- en un radio máximo de 250 Kms. sobre el tamaño es - ---

recomendable iniciar experiencias reducidas.

- **Financiamiento:** para países en vías de desarrollo, no es recomendable que las bolsas funcionen con fines de lucro y por lo tanto su financiamiento requiere de apoyo estatal. En caso de cobrarse por los servicios, debe buscarse una fórmula que no contemple las comisiones, dado que éste sistema provoca problemas administrativos y contables, además dificulta la determinación del costo real del servicio.
- Se calcula un costo operacional entre US \$ 16.000 y US \$ 20,000 anuales para los siguientes recursos mínimos:
 - a) un ingeniero altamente calificado; b) un secretario técnico; c) una oficina de máximo 30 m²; d) instalaciones y útiles básicos de oficina; e) vehículo.

En materia de mecanismos de funcionamiento se enfrentan 3 problemas básicos:

- como recolectar información completa
- como registrar la información recolectada
- como seleccionar rápida y oportunamente la información para resolver las consultas.

Las soluciones se analizaron a la luz del caso inglés que emplea un sistema de tarjetas especiales perforadas que puedan combinarse entre sí.

vi) Forma de promoción de desarrollo regional.

El desarrollo regional significa el cambio de una sociedad tradicional (agrícola, minera, etc.) a una sociedad industrial. Esta evolución implica un cambio de mentalidad, es una característica principal y un importante obstáculo a superar.

Las medidas posibles para alentar un proceso de cambio son las siguientes:

- Compulsión, expresada en forma de leyes restrictivas
- incentivos bajo la forma de franquicias principalmente legales.
- Persuasión, mediante diálogo con los diferentes sectores para comprometerlos a asumir la función que les corresponde en el proceso.

La persuasión es trascendental, pues los protagonistas del proceso de desarrollo deben ser los propios habitantes de la región.

vii) Parques Industriales.

La gestión en regiones de Parques Industriales constituye un medio eficaz al desarrollo de ellas, dado que al aumentar y diversificar sus economías genera efectos benéficos como empleo.

La promoción debe estar a cargo del Estado y gran parte de su financiamiento también.

Es importante que el Parque esté conformado por varias ramas de la actividad productiva.

Acciones prácticas en Chile, sugeridas en base a las conclusiones del seminario:

Asistencia en la elaboración de una política de incentivo para los servicios colectivos de la pequeña industria, pueda darse tales como: la creación de agrupamientos de servicios comunes, la implementación de un servicio de seguro-prospección para facilitar las acciones de exportación, de las pequeñas y medianas empresas.

Con respecto a las acciones regionales, se podría seleccionar una región para realizar una operación-piloto de animación y desarrollo regional global coordinando particularmente las actividades de todos los organismos públicos, semi-públicos y privados de expansión y asistencia de la región. -- Esta acción se realizaría bajo la forma de un estudio previo de las características de la región con meta a implementar acciones concretas para el despliegue industrial de la región determinada.

En cuanto a la Subcontratación, se recomienda el estudio de la posibilidad de utilizar la Bolsa de Subcontratación como medio de difusión, para pequeñas y medianas -- empresas los resultados de innovación técnica.

Para mejorar la comercialización de las -- pequeñas y medianas empresas en el mercado interior, un servicio de estudios de mercado y motivaciones, adaptado a las necesidades de estas categorías de empresas, resultaría un instrumento --

útil, se podría incorporar dicho servicio al Servicio de Cooperación Técnica.

2.- Seminario de Buenos Aires.

En este seminario desarrollado similarmente al de Santiago de Chile, se expusieron conferencias sobre los mismos temas desarrollados en Chile, por lo que las conclusiones son muy semejantes, salvo algunos puntos de menor trascendencia.

Entre las consideraciones importantes que adquieren un carácter de novedosas respecto a las tomadas en Chile, se refieren a la función económica y social de las muy pequeñas, pequeñas y medianas industrias, es considerada como legítima y que sin apoyo no consiguen evolucionar al punto de mantener su importancia relativa con respecto a las grandes industrias complementándolas en gran medida. Se destaca que las funciones desempeñadas en el desarrollo por establecimientos de escala económica menor, pueden resultar mucho más eficaces, lo cual se ha demostrado en países europeos, si reciben una asistencia técnica adecuada.

Se señala también que en los procesos de fabricación que resultan financiera y técnicamente difíciles o antieconómicos, se plantea la conveniencia de la subcontratación de los mismos tanto entre las grandes empresas con las pequeñas y medianas como entre éstas últimas.

Particularmente en Argentina la creación de bolsas de subcontratación harán posible establecer una organización más racional de la operación del subcontrato. Así podrá lograrse un mayor aprovechamiento de la capacidad local de fabricación y una considerable economía de divisas al substituirse la importación de piezas, máquinas y equipos.

Los servicios de asistencia técnica ofrecidas a las empresas individualmente o en forma colectiva, requieren, acorde con la política adoptada en los países industrializados, una financiación supletoria por parte de las instancias de gobierno pertinentes. Se recomienda al Gobierno de Argentina las medidas necesarias para implmentar y ampliar la asistencia técnica a las pequeñas y medianas industrias.

2.3.- Estudios realizados por el Grupo Andino.

Uno de los primordiales fines para los cuales fué creada la Corporación Andina de Fomento (CAF), es el de Fomento y Promoción Industrial, su instrumento promotor consiste, en proporcionar asistencia técnica y financiera, captación de recursos externos e internos y concreación de acciones en proyectos multinacionales.

La CAF es un organismo financiero, para colaborar en el procesos de integración subregional, a través de una eficiente absorción de progreso tecnológico y el establecimiento de industrias con economías de escala.

También tiene por objeto impulsar el proceso de integración subregional, utilizando cuanto más sea posible

el personal técnico de los propios países expertos y firmas con sultoras para cada proyecto, ésto permitirá a la CAF actuar si- multáneamente tanto en la identificación y realización de estu- dios de factividad, como en la ejecución y financiamiento de proyectos.

Otra función de la CAF es actuar como ins trumento de negociación, frente a los grandes consorcios inter- nacionales y de las fusiones de empresas en su área, adquirien- do carácter de empresas multinacionales, lo cual ganaría en su eficiencia técnica comercial y administrativa si unen sus capa- cidades productivas, logrando mejoras económicas por la escala de producción con ayuda de servicios comunes.

Durante el seminario efectuado en Santia- go de Chile en Agosto de 1970, se acordó tomar como acciones co- lectivas a nivel internacional, por medio de la Comunidad Andi- na, para promoción de las pequeñas y medianas empresas.

Como acciones prácticas sugeridas en el - seminario, se consideran los siguientes:

- Asistencia técnica para crear medios y base para una - política integrada de las pequeñas y medianas empresas en el Pac to Andino en base al modelo Europeo.

- Elaboración de una política de estructura en dos o - - tres países de la comunidad Andina de misma naturaleza que las - mencionadas en las acciones chilenas.

Fig. 14
 PROMOCION PARA LAS PEQUEÑAS MEDIANAS EMPRESAS
 POR MEDIO DE ACCIONES COLECTIVAS

ORGANISMO/INSTITUCION	EVENTO/MECANISMO	ACCIONES COLECTIVAS
Estudios realizados por - - la OCDE/OEA.	Seminario de Santiago de Chile	1. Promoción para la organización de empresas. 2. Formas de cooperación. 3. Servicios comunes. 4. Factibilidad Legal. 5. Subcontratación. 6. Formas de promoción para el desarrollo regional. 7. Parques industriales.
	Seminario de Santiago de Chile. (Medidas Colectivas en - Europa)	1. Servicios colectivos regionales para estudios de mercado. 2. Bolsas regionales de subcontratación 3. Servicios comunes de compra. 4. Otros servicios comunes como investigación e innovación, control de calidad.

Fig. 14
 PROMOCION PARA LAS PEQUEÑAS MEDIANAS EMPRESAS
 POR MEDIO DE ACCIONES COLECTIVAS

ACCIONES COLECTIVAS	EVENTO/MECANISMO	ORGANISMO/INSTITUCION
1. Promoción para la organización de empresas.	Seminario de Santiago de Chile	Estudios realizados por la ODEBRE.
2. Formas de cooperación.		
3. Servicios comunes.		
4. Facilidad legal.		
5. Subcontratación.		
6. Formas de promoción para el desarrollo regional.		
7. Parques industriales.		
1. Servicios colectivos regionales para estudios de mercado.	Seminario de Santiago de Chile.	
2. Bolsas regionales de subcontratación.	(Medidas Colectivas en Europa)	
3. Servicios comunes de compra.		
4. Otros servicios comunes como investigación e innovación, control de calidad.		

ORGANISMO/INSTITUCION	EVENTO/MECANISMO	ACCIONES COLECTIVAS
Corporación Andina de Fo- - mento (CAF)	Seminario de Buenos - Aires.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Subcontratación 2. Servicios de Asistencia Técnica. 3. Servicios Gubernamentales de financiamiento.
	Junta del Acuerdo de Cartagena.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicios comunes. 2. Asistencia Técnica.

Fuente: Promoción para las medianas y pequeñas empresas por medio de acciones, OCDE 1971.

- Definición de una política de Desarrollo de las pequeñas empresas en los países de América Central por medio de: un seminario de dos semanas en América Central, con la participación de representantes del mercado Centroamericano, Bancos de Fomento y Organismos de Productividad.

Elaboración de un diagnóstico sobre el estado actual de las pequeñas y medianas empresas en Perú y de recomendaciones sobre la creación de instrumentos, facilitando el desarrollo y la modernización de estas empresas.

Se deberá formular éste último diagnóstico teniendo en cuenta la generalización necesaria de una política global de asistencia a las pequeñas y medianas empresas en marco del Pacto Andino.

2.4.- Medidas en operación en América Latina, para la promoción de la Industria Mediana y Pequeña (22).

En América Latina, países como Brasil, Venezuela y México han creado paralelamente una definición de lo que es pequeña y mediana industria y consecuentemente un organismo definido se ha encargado de resolver principalmente los problemas financieros y de asistencia técnica.

En el resto de Latinoamérica, no existe una institución financiera en cargada específicamente de apoyo y fomento a la mediana y pequeña industria, en países como Chile, Colombia, Argentina, tienen al menos ya un programa definido o una institución de productividad que dentro de las tareas de desarrollo, dé preferencia a la pequeña y mediana industria.

En Argentina el Banco Industrial de la República, creó una línea especial de préstamos para la pequeña industria, para éste fin cataloga como pequeña industria a las empresas cuyo capital contable no es mayor de 35,000 dólares, con ventas superiores a 100,000 dólares y no más de 15 trabajadores. El Centro de Investigación de Métodos y Técnicas para Pequeñas y Medianas Empresas, determina a la pequeña empresa a aquella que tiene - hasta 100 obreros, mediana 100 a 300. Según la última definición el 98% del número de empresas corresponde a industrias que empleaban hasta 10 trabajadores en promedio.

Bolivia no posee institución financiera especializada en la pequeña y mediana industria, ya que considera - que toda la industria es pequeña y mediana, por lo tanto todos - los bancos están en condiciones de apoyar en general a la industria.

En Brasil no hay institución específica, - pero si un programa y un Fondo Industrial, que opera dentro del - Banco Nacional de Desarrollo Económico. Dicho Fondo opera con empresas cuyo capital no es superior a 3.6 millones de dólares. - - Otros mecanismos como el Fondo de Desarrollo Industrial del Banco de Brasil, dan preferencia a las pequeñas y medianas industrias en sus operaciones de crédito, y para el cual ha establecido límites para la pequeña industria.

El Banco del Estado de Sao Paulo, apoya las pequeñas y medianas empresas que tienen hasta 250 trabajadores.

De acuerdo con éstos límites la pequeña y - mediana industria representa el 74% de los trabajadores empleados en toda la industria de transformación y produce el 62% de toda - la producción manufacturada.

En el caso de Chile, es necesario advertir- que en párrafos anteriores ya se ha mencionado que existe el Ser- vicio de Cooperación Técnica que apoya a la pequeña y mediana in- dustria. Para este fin determinó que la pequeña industria debe te- ner entre 10 y 30 trabajadores con una inversión fija en maquina- ria y equipo entre 7,971 a 38,856 dólares. Sus ventas anuales de- ben oscilar entre 15,942 y 159,425 dólares.

La Corporación de Fomento de la Producción cataloga que la industria pequeña, sea aquella que tenga no menos de 50 trabajadores de planta, que la inversión en maquinaria y -- equipo no sea superior a 43,200 dólares y dos tercios de sus ventas provengan de actividades industriales.

Colombia no cuenta con institución específi- ca para la pequeña industria, sin embargo otras instituciones tie- nen líneas específicas para éste sector. De este modo el Departame- to Administrativo de Planeación, considera que es muy pequeña - industria la que tiene entre 10 y 49 personas, mediana la que tiene entre 50 y 99 personas y grande la que emplea más de 100. El Ban- co Popular y la Caja de Crédito Agrario e Industrial, son otras -

Fig. 15
 PROMOCION PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MEDIANA
 Y PEQUEÑA EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

PAIS	INSTITUCION ESPECIFICA DEL GOBIERNO	BANCO O INSTITUCION PRIVADA	MECANISMO DE PROMOCION.
Argentina	Banco Industrial de la República. Centro de Investigación de Métodos y Técnicos.		Línea especial de préstamos para la industria pequeña.
Bolivia	No hay institución especializada.	Todos los bancos	Crédito para la industria pequeña y mediana.
Brasil	No hay institución especializada.	Banco Nacional de Desarrollo Económico.	Programa y Fondo Industrial - que operan dentro del Banco Nacional de Desarrollo Económico para empresas cuyo capital no es superior a 3.6 millones de dólares.
		Banco de Brasil	Fondo de Desarrollo Industrial.
		Banco del Estado de - - Sao Paulo.	Apoyo crediticio a las medianas y pequeñas empresas que tengan hasta 250 trabajadores.
Colombia	No cuenta con institución específica.	Departamento administrativo del Banco Popular y la Caja de Crédito Agrario e Industrial.	Aportaciones crediticias a pequeñas empresas.

PAIS	INSTITUCION ESPECIFICA DEL GOBIERNO	BANCO O INSTITUCION PRIVADA	MECANISMO DE PROMOCION.
Venezuela	Comisión Nacional de Financiamien- to a la Pequeña y Mediana Industria.		Apoyo a la pequeña indus-- tria.

Fuente: Ver la Referencia Bibliográfica (22).

instituciones bancarias que cuentan con líneas especiales de financiamiento a la pequeña y mediana industria.

En Venezuela la Comisión Nacional de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Industria considera pequeñas empresas aquellas cuyo capital contable tiene un límite de hasta 22,000 dólares. Tomando en cuenta estos datos el 82.5% del número de empresas eran pequeña industria y daban ocupación a 36.6% de trabajadores.

En el resto de los países de América Latina, no se cuenta con instituciones específicas ni definiciones precisas, ya que puede considerarse que toda la industria de transformación en esas naciones es pequeña y mediana y sólo por excepción existen grandes empresas y son principalmente de capital extranjero y en muchos casos localizados en el sector de la industria extractiva y de la explotación agrícola. (Ver Fig 15).

2.5.- Acciones Colectivas en Europa.

Durante el Seminario de Santiago de Chile (21) se expusieron aquellas medidas colectivas para poner en acción en Europa, con respecto a la promoción de pequeñas y medianas empresas. Estos estudios fueron realizados por la O.C.D.E.

Se considera que es necesario fortalecer los lazos de unión entre las empresas, creando condiciones psicológicas favorables a la aplicación de acciones colectivas. Otro

de los factores que determinan los lazos de unión es el interés - que presentan hacia los "servicios regionales de estudios económicos y de estudios de mercado, que se creen para el fin colectivo".

Se crearán instrumentos para fortalecer los lazos, como la organización racional de subcontratación y las Bolsas regionales de subcontratación. Estas bolsas permitirían definir una política regional para los equipos industriales.

Como medio importante para cristalizar los fines deseados, se consideró crear Agrupaciones de Servicios Comunes, que administren, por cuenta de varias empresas adherentes, industriales o comerciales, servicios comunes de compras de financiación, de exportación, etc.

Servicios Comunes de compra, presentan ventajas en la mejora del estado de la tesorería de las empresas, obtención de descuentos y nociones de compra bajo programa.

Otros servicios comunes, como la investigación e innovación, control de calidad; confiabilidad, estudios de mercados o estudios de productos, reestructuración de la comercialización, particularmente en la exportación.

Con respecto a las facilidades legales, fiscales y financieras concedidas a las pequeñas empresas que acepten constituir tales agrupaciones, se consideró que es conveniente tener nociones de procedimientos de aceptación pública, ventajas fiscales y financieras, la elaboración de un programa de inversiones materiales e intelectuales.

La intervención de los poderes públicos y de los organismos profesionales privados en una política de conjunto de promoción de la pequeña empresa, radica en la creación de organismos especializados en las técnicas de ayuda a las pequeñas y medianas empresas; la creación de una comisión de enlace entre el plan y los organismos representativos de las pequeñas y medianas empresas; la creación de leyes y reglamentos que facilitan las adaptaciones necesarias, que consisten en los siguientes: que éstas sean favorables a la renovación del tejido generador y medio propicio para la creación de las empresas y su desarrollo, particularmente permitiéndoles obtener el suplemento de fondos propios.

Como otra intervención de los poderes públicos y organismos privados, considete en la estipulación por la Ley o los reglamentos de ciertas facilidades con miras a resolver los problemas de gestión particulares a las pequeñas empresas: garantía mutua, arrendamiento de maquinaria (leasing), etc., que favorezcan la adaptación de estructuras para la creación de servicios comunes, cuando se trate de pequeñas y medianas empresas.

Otras medidas de ayuda a las pequeñas y medianas empresas, se refieren por un lado a la exportación por medio de la creación de organismos de seguro prospección y por otro lado en materia de financiamiento, la creación de sociedades de garantía mutua y de sociedades de arrendamiento de maquinaria.

Por último se considera la necesidad de crear y perfeccionar los canales de distribución a la disposición de las empresas, o sea la creación de antenas regionales animadas por monitores de pequeñas y medianas empresas debidamente formados a las técnicas de vulgarización y perfeccionamiento en materia de métodos de gestión.

2.6.- Promoción para el Desarrollo de la Industria Pequeña en la India.

El crecimiento de la industria pequeña presenta una variada fisonomía en el contexto de su planeación y desarrollo industrial (23). Con el patron de manufactura viene a ser más compleja, la industria pequeña tiene a su disposición oportunidades para la especialización, productividad y crecimiento en muchas líneas de productos importantes. Estas industrias estan en etapa de apoyo a su economía, para alcanzar un punto en el cual se pueda generar exportaciones, empleo y movilización de recursos, así como la formación de experiencia práctica y capital. La contribución de la industria pequeña a la economía industrial de la India, se refleja en el programa de desarrollo económico.

La pequeña industria ha sido estimulada para su actividad económica con el sentido de confianza entre un gran número de empresarios con la vitalidad e importancia del sector.

El crecimiento de una clase empresarial requiere de un medio ambiente propicio y una industria pequeña proporcionada también de medio ambiente propicio, para el fomento de sus relaciones entre sí.

En la India, las ventajas de la pequeña industria son numerosas y obvias. Esas industrias estan demandando menos necesidades que un país en desarrollo normalmente nece-

sita: capital, administración y experiencia técnica. En general, esas industrias pueden construirse rápidamente. Otra razón importante para su desarrollo de la pequeña industria facilita una movilización efectiva de recursos, capital y experiencia. Otro modo de promoción, es la distribución equitativa de utilidades nacionales y recursos económicos. Es posible economizar capital, si se distribuye energía, agua y mantenimiento, a través del establecimiento de pequeñas industrias en áreas semiurbanas y rurales, que además, implica relativamente lapso menor de formación y una menor dependencia en importación de equipo y materias primas.

En la India, ha permanecido estable el crecimiento en el número de pequeñas industrias registradas con el Directorio de Industrias del Estado. Desde 1961 se incrementó de 36,000 a 281,881 hasta 1971.

El programa de Estados Industriales ha contribuido grandemente a la promoción de pequeñas industrias por todo el país. A fines de marzo de 1971, 572 estados industriales se habían creado.

i) Intercambios de sub-contratación para el desarrollo de pequeñas industrias (24).

Este nuevo patrón de desarrollo, fortalece tanto a grandes como a pequeñas industrias.

Los arreglos de sub-contratación coadyuvan a los requerimientos de planeación de la producción y las necesi--

dades del mercado. Se considera que son estrategias económicas, más que consideraciones socio-políticas.

Algunas de las ventajas importantes -- de los intercambios de subcontratación son:

- 1.- La inversión de capital en grandes y pequeños sectores, en reducida y la disponibilidad del equipo hace más rentable su uso.
- 2.- Las pequeñas firmas tienen gran flexibilidad y pueden efectuar cambios relativamente rápidos en cuanto a su línea de producción.
- 3.- Responsabilidad limitada de la empresa grande con respecto a otras aliadas. Se puede aprovechar mucho tiempo en planeación, diseño, investigación y mercado.
- 4.- Este sistema permite disminuir ampliamente el riesgo.

La sub-contratación es de 2 tipos: de capacidad y de especialidad.

El sub-contrato de capacidad en el tipo común para elevar temporalmente la capacidad de una industria, -- esto puede ser por aumento de la demanda del mercado, paro de la planta, producción deficiente, etc. En general la necesidad del subcontratamiento estará determinada por las necesidades de -- producción.

El sub-contrato de especialidad sigue una política deliberada que consiste en una parte específica del --

subcontrato, o en todos los requerimientos de la compañía. En ambos casos el intercambio ahorra tiempo a las grandes industrias en la exploración de sub-contratadores.

Las principales funciones son las siguientes:

- 1.- Invitar a pequeñas industrias para registrarse en el intercambio de unidades con capacidad disponible o de sobra en equipos o máquinas específicas.
- 2.- Con el fin de proyectarse a ser grandes industrias, con una visión para enlistar cada uno de los productos que podrían ser manufacturados en pequeña escala.
- 3.- Rentar asistencia técnica para unidades industriales pequeñas, creando nueva capacidad para procesos específicos o manufacturas de productos requeridos para grandes escalas de producción.
- 4.- Proveer de información a quién la solicite, sobre máquinas instaladas, productos manufacturados, líneas específicas, etc.

Un subcontrato de intercambio podría ser establecido para una industria o para un número de industrias. La localización de un intercambio podría ser en una ciudad o en lugares de concentración industrial. Los factores que deciden la localización y jurisdicción geográfica son: el número de unidades industriales o en otras palabras: clientela, negocios disponibles en el centro, el patrón estructural de

industrias en el área, experiencias industriales en el área y tamaño de la operación de intercambio.

La experiencia realizada en la India con siste de un proyecto piloto, en el cual dos intercambios de - - sub-contratación, fueron realizados en la India con la asistencia de UNIDO, uno en Madras y otro en Bombay. A partir de - - reportes recibidos sobre el funcionamiento de los intercambios, obtuvieron que los resultados completamente estimulantes. Los intercambios se han venido incrementando y se han recibido es-- tículos de todas partes del país. La Organización para el De-- sarrollo de Pequeñas Industrias ha recibido solicitudes para el establecimiento de los intercambios de sub-contratación en otros lugares importantes del país.

Durante el período 1971-1972, los Intercambios en Bombay y en -- Madras han alcanzado cifras de 3 008 y 1 700 unidades de indus-- trias pequeñas respectivamente.

Fig. 15

	Bombay	Madras
I.- Número de solicitudes recibidas:	1337	655
1.- Sector privado, unidades de-- grande y pequeña escala en - Bombay y Madras.	277	180
2.- No. de unidades en el sector de pequeña escala en Bombay y Madras.	148	21

No. de unidades en el sector de pequeña escala fuera de Bombay y Madras.	152	177
3.- Sector público:		
	Bombay	Madras
en Bombay / Madras		
Defensa	40	27
Líneas férreas	42	127
Otros	<u>150</u>	<u>67</u>
	241	221
Fuera de Bombay / Madras:		
Defensa	27	5
Líneas férreas	—	8
Otros	<u>12</u>	<u>10</u>
	39	23
4.- Oficinas de la Comisión de - desarrollo	22	22
5.- Intercambios de sub-contra-- taciones (Bombay/Madras)	57	22
6.- Otras categorías.		
Exhibición: líneas férreas Unidades de gran escala en Bombay/Madras.	313	611
	Bombay	Madras

II.- Número de solicitudes procesadas:

1.- (a) Sector privado en Bombay/Madras	277	180
---	-----	-----

(b) Sector privado fuera de Bombay/ Madras.	148	21
2.- Sector de pequeña escala en Bombay/ Madras.	152	177
Sector de pequeña escala fuera de - Bombay/Madras.	88	33
3.- Sector público:		
	Bombay	Madras
en Bombay/Madras		
Defensa	49	27
Líneas férreas	42	127
Otros	<u>150</u>	<u>67</u>
		241
		221
Fuera de Bombay/Madras		
Defensa	27	5
Líneas férreas	—	—
Otros	<u>12</u>	<u>18</u>
		29
		12
III.- Número total de unidades de pequeña escala asistidas durante el año	3,008	1,700
Total de unidades grandes relacio- nadas en el año	315	256
Número total de unidades de pequeña escala registradas	1,001	600

Todas las unidades pequeñas y grandes, pri-
vadas y públicas acercadas bajo una visión de intercambios circu-

lares. Se han establecido también intercambios en Calcutta, Kampur y otros lugares donde hay posibilidades de expansión.

ii) Servicio de información para pequeñas industrias en la India (29)

Normalmente el empresario en la India, no sabe lo suficiente sobre que, donde y como para producir. Necesita una guía para escoger líneas rentables de producción. Con el fin de que decida por sí solo sus perspectivas de producción, necesita saber las existencias y demandas presentes y futuras, la capacidad instalada y actual de producción existente. Debe decidir la localización favorable para una industria, considerando los factores de disponibilidad de materias primas, energía, mano de obra entrenada, accesibilidad al mercado, etc.

La Organización para el Desarrollo de Pequeñas Industrias (SSIDO) posee un servicio de información en la oficina del comisionado de desarrollo de industrias en pequeña escala en Nueva Delhi y en los Institutos de Servicio a Industrias localizadas en los Estados del País.

El servicio de información comenzó en 1957. Las solicitudes son recibidas por medio de cartas, así como de visitas directas de empresarios interesados. Los servicios de información en cada uno de los Institutos de Servicio a Industrias Pequeñas, están disponibles para pequeños empresarios por medio de publicaciones hechas por la (SSIDO).

Los tipos de información requeridos son los

siguientes:

- 1.- Definición y visión del programa de industrias pequeñas.
- 2.- Prospectos para arrancar diferentes industrias en condiciones favorables.
- 3.- Industrias que pueden funcionar con pequeñas inversiones.
- 4.- Asistencia disponible por parte del gobierno y procedimientos para obtener tal asistencia.
- 5.- Antecedentes del mercado, tal como nombres de comerciantes, -- nombres comerciales de productos en particular y para diferen-- tes mercados.
- 6.- Procedimientos de registro y beneficios fiscales que se pueden obtener.
- 7.- Procedimientos para obtener licencias de importación.
- 8.- Disponibilidad y facilidades para el establecimiento de industrias en estados industriales.
- 9.- Detalles de maquinaria, equipo y materias primas requeridos -- para el funcionamiento en la industria y fuentes para su obtención.
- 10.- Asistencia financiera: fuentes y términos.
- 11.- Procedimientos para colaboración extranjera.
- 12.- Nombre y domicilio de fabricantes y comerciantes.
- 13.- Procedimientos de trámites en el gobierno para crear unidades industriales en pequeña escala.

- 14.- Procedimientos para el abastecimiento de maquinaria arrendada por la Corporación Nacional de Industrias Pequeñas.
- 15.- Factibilidad técnico-económica para manufacturas en pequeña escala, de diferentes productos.
- 16.- Procedimiento para la obtención de las materias primas.
- 17.- Disponibilidad y facilidad para obtener servicios comunes.
- 18.- Disponibilidad de facilidades para entrenamiento.
- 19.- Posibilidades para conocer requerimientos para unidades de gran escala a través de la subcontratación.
- 20.- Funciones de diferentes agencias del gobierno tales como el Gobierno Central, Gobiernos del Estado, Corporación Nacional para Pequeñas Industrias, etc.
- 21.- Publicaciones y literatura en industrias pequeñas.
- 22.- Asistencia para invenciones nuevas.
- 23.- Normas de calidad y facilidades para el análisis de productos elaborados por la pequeña industria.
- 24.- Diseños industriales para industrias pequeñas.
- 25.- Procedimientos para mercado de exportación y posibilidades para diferentes países.
- 26.- Agencias para asistencia a la exportación.

El Servicio de Información se esfuerza por atender toda la información en el menor tiempo posible, cuando es necesario se recurre a investigaciones, con adición de literatura para satisfacer las necesidades del empresario.

iii) Programa de Asistencia para Industrias Pequeñas (20)

Con el fin de acelerar el desarrollo de la industria pequeña, el gobierno de la India ha hecho un programa bajo el cual sea proporcionada la asistencia en cada etapa de la planeación y desarrollo de la producción y el mercado del producto final.

El gobierno de la India por medio de la (SSIDO), coordina los programas de asistencia, encabezados por el comisionado de desarrollo, el cual formula las políticas para el desarrollo de industrias pequeñas, coordinadas por los programas de asistencia, operan 26 en varios estados, así como otros programas de instituciones independientes del gobierno. Esta organización incluye 17 institutos de servicio a pequeñas empresas.

El programa de asistencia de la (SSIDO), incluye suplementación de información de proyectos industriales en el sector de la pequeña industria, proyectos industriales para varios productos, servicios de consultas técnicas, facilidades comunes y servicios de extensión, entrenamiento en administración y marcas técnicas, servicios económicos, información y desarrollo de tecnología, financiamiento, mercado, participación del gobierno en provisiones, etc.

1.- Proyectos Industriales.

Cuando un empresario deseoso de crear --

una industria para elaborar cierta línea de productos y se encuentra con dificultades en tomar una decisión, el (SSIDO) lo puede asesorar por medio de un equipo de investigación económica y le puede proporcionar estudios sobre prospectos de industrias con diagramas, gráficas, literatura y datos de diferentes industrias correctamente evaluados. Normalmente se les presenta un manual con el título "Escoge tu pequeña industria", que ha sido preparado para el beneficio de los empresarios, el cual se revisa periódicamente.

2.- Asistencia Técnica.

Tan pronto como el empresario ha decidido la línea de manufactura, la asistencia técnica está disponible para él, a través de oficiales técnicos de el (SSIDO), para preparar un esquema para el establecimiento de su industria. La (SSIDO) ha preparado aproximadamente 2,925 esquemas, reportes y otra clase de literatura conteniendo información técnica abarques una amplia variedad de productos. Los oficiales técnicos pueden instruir acerca de las modernas técnicas y procesos de fabricación.

Cada Instituto de Servicio a Pequeñas Industrias, es equipado con laboratorios y sistemas para la toma de datos. Estos centros han sido creados en lugares donde hay concentraciones industriales con el objeto de ofrecer servicios comunes.

La asistencia técnica y el consejo o dictámen se dá en el Instituto de Servicio a Pequeñas Industrias y en los Centros de Extensión. Los oficiales técnicos, también pueden dar ayuda práctica en el lugar donde se solicita ésta.

Durante el período de abril de 1969 a -- marzo de 1970, como 85 000 personas han recibido auxilio técnico, como 35 600 empresarios fueron surtidos de información para iniciarse en su nueva industria y aproximadamente 99 000 empresarios fueron asistidos en otras materias.

3.- Entrenamiento.

El programa de entrenamiento organizado -- por la (SSIDO), funciona por medio de cursos conducidos por va-- rios Institutos para el Servicio de Industrias Pequeñas y sus -- Centros de Extensión, los cuales imparten experiencia técnica a los operadores y familiarizan al pequeño industrial con problemas de producción y técnicas de administración. Para cursos especia-- lizados, hay tres Centros de Entrenamiento para la Producción, -- que han sido creados en Okhla, Rajkot y Howrah, bajo auspicio de la Corporación Nacional de Pequeñas Industrias.

4.- Estados y Zonas Industriales.

El objeto del programa de establecimiento de estados industriales, es proporcionar factores de acondicionamiento; para pequeñas industrias en determinados lugares con facilidades de agua, electricidad, vapor, transporte, bancos, oficinas postales,-

etc., y además crear la atmósfera necesaria para el establecimiento de industrias. Los estados industriales estarán formados por varias unidades industriales facilitando el establecimiento de centros de servicios comunes, introduciendo técnicas modernas, adquisiciones colectivas de materias primas y ventas de productos terminados. Localizándose cerca una unidad de otra, las unidades en los estados industriales tendrán mayor habilidad para usar los bienes y servicios entre sí, de tal manera en que sean interdependientes y complementarios del otro.

El "Programa de Estados Industriales" es muy amplio con respecto al de otros países en el mundo. En septiembre de 1969, el número de estados industriales de varios tamaños se ha extendido en varias partes del país y fué de 585, fuera del cual se construyeron 402 y 327 están funcionando.

5.- Asistencia Financiera.

El gobierno y las instituciones financieras han introducido varios esquemas para asistir a las pequeñas industrias con el fin de obtener facilidades de crédito. Hay préstamos disponibles en términos liberalizados para industrias en pequeña escala, incluyendo cooperativas industriales.

Las fuentes financieras a disposición de la industria en pequeña escala son las siguientes:

- a).- El gobierno del Estado bajo el Acta del Estado para ayuda a la industria.

- b).- Corporaciones Financieras del Estado
- c).- Banco del Estado de la India
- d).- Bancos Comerciales
- e).- Corporación para el Desarrollo de la Industria en Pequeña Escala de Maharashtra (solo en Maharashtra)

6.- Participación de Capital

La Corporación de Desarrollo para Industrias en Pequeña Escala de Maharashtra, participa en igualdad de capital en relación 49:51, con la empresa. El Gobierno de Orissa también tiene un esquema similar para igual participación.

7.- Arrendamiento de Maquinaria.

Las unidades industriales pequeñas, tienen facilidades para obtener maquinaria en arrendamiento en base a la organización de la (SSIDO), bajo la cual, la Corporación Nacional de Industrias Pequeñas, proporciona maquinaria necesaria para las unidades en escala pequeña, tanto natural del país como importada y las proporciona con instalaciones sencillas. El valor de las máquinas es recuperado en un período de 5 a 7 años, dependiendo del tipo de máquina. Para facilitar la importación de maquinaria, la Corporación Nacional para Industrias Pequeñas, ha entrado en tratos para obtener crédito en algunos países como Japón y Alemania Occidental.

8.- Obtención de Materias Primas Nacionales e importadas.

La (SSIDO) está continuando su labor para --

asegurar una adecuada y equitativa forma de adquirir materias primas industriales para el sector de la pequeña industria. - Con el fin de hacer mejor uso de los recursos disponibles, se han formulado políticas y procedimientos para distribución de varias materias primas formuladas en vista de los requeri- -- mientos industriales que poseen altas prioridades en la eco-- nomfa nacional. La posición de intercambio extranjero, siendo sólida la importación de ciertos productos es conducida en una escala estricta. El énfasis ha sido dado al desarrollo de - - industrias, dependiendo de la disponibilidad de materias pri-- mas nacionales.

La importación de materias primas con ca tegoría licenciable y la maquinaria, es permitida de acuerdo con las políticas establecidas por la (SSIDO). El Comité de Pequeñas Industrias en la (SSIDO) examina las aplicaciones para bienes de capital a partir de materias primas nacionales. Los --- empresarios, sin embargo, necesitan tener una aproximación se-- lectiva de acuerdo a su propio interés, mientras escoge la - -- línea de manufactura y la maquinaria requerida.

9.- Asistencia de Mercadeo.

La Corporación Nacional de Industrias - - Pequeñas (NSIC), ayuda a las industrias de pequeña escala en el mercadeo de sus productos. Tal como asistencia que es proporcionada por la corporación a través de la participación de pequeñas

industrias en el programa de venta de adquisiciones del gobierno. Ciento cuarenta y seis productos han sido reservados por el "Departamento de Adquirientes del Gobierno" (DGS), para -- ser adquiridos exclusivamente para el sector de la industria -- en pequeña escala.

10.- Industrias Auxiliares.

Existe especial interés en el desarrollo de industrias auxiliares o subordinadas. Su desarrollo debe -- ser inmediato y es de gran importancia. Como resultado de un -- gran esfuerzo de la (SSIDO), en el sector público han venido -- satisfaciendo necesidades para la pequeña industria en unidades auxiliares, en forma adecuada.

Las industrias que requieren de dicha -- atención especial son:

- a).- Maquinaria industrial, incluyendo maquinaria textil.
- b).- Maquinaria para la agricultura.
- c).- Máquinas Herramientas.
- d).- Instrumentos científicos y matemáticos.
- e).- Locomotoras, barcos y aviones.
- f).- Bicicletas.
- g).- Boilers y plantas generadoras de vapor.
- h).- Máquinas de vapor, turbinas y máquinas de combustión in- - terna.
- i).- Automóviles.

- j).- Equipo comercial, de oficina, etc.
- k).- Maquinaria eléctrica, equipo y aplicación.
- l).- Equipo de telecomunicaciones.
- m).- Instrumentos industriales.
- n).- Equipos eléctricos y radios.
- o).- Acondicionadores de aire y equipos de refrigeración.
- p).- Aceite mineral e industria petrolera.

Las unidades que se pueden desarrollar -- como primarias para satisfacer el mercado, también caén en la -- jurisdicción de industrias).

iv) Proyectos industriales rurales (31) y (32).

El gobierno de la India ha iniciado el -- programa para proyectos rurales en 1962-1963, en áreas seleccio-- nadas en condiciones ampliamente diferentes.

La idea puede involucrar técnicas efecti-- vas y métodos para diversificación y fortalecimiento en la es-- tructura económica rural, para la creación substancial de empleo a través de un desarrollo intensivo de las industrias a escala -- pequeña, basadas en productos locales, materias primas y experien-- cias técnicas.

Inicialmente el programa tomó una base -- experimental en 49 áreas rurales seleccionadas. Esto se ha -- convertido ahora en un programa nacional, el cual incluye también la capital. Este continuará tomando 50 nuevos distritos en cada

plan sucesivo de cinco años.

En 1971 se completaron 40 proyectos, - extendidos, tanto como para cubrir completamente todos los - distritos. La actividad del proyecto continuará en activi-- dad para ser realizado en pueblos y villas con poblaciones - no mayores a 15,000.

Esos 40 proyectos expandidos y cinco - nuevos proyectos en los distritos, serán implementados vigo-- rosamente durante el corriente plan para complementar el - - plan preliminar con 50 proyectos.

Desde abril de 1970, el programa fué -- implementado bajo la carga operacional total del comisionado-- de desarrollo del gobierno de la India, el cual ha desarrolla-- do una estrategia que ha producido resultados remarcables - - durante el último año.

Para seleccionar los nuevos proyectos -- en los distritos se siguieron los criterios siguientes:

- Debe ser un distrito atrasado, aprobado por la comisión de planeación, para la concesión de financiamiento y/o 10% de subsidio en su capital invertido.
- Debe disponerse de energía suficiente y adecuada. En -- el caso de que ésta no sea disponible en el presente, el Gobierno del Estado debería garantizar que se pueda disponer de energía al finalizar el período de planeación.

Debe haber buenos medios de transporte y comunicaciones. El gobierno del Estado desea hacer una red de comunicación mínima y un sistema de transportes. Todo ésto se espera que esté disponible en el momento adecuado.

- Se le dará preferencia a aquellos distritos los cuales hayan sido seleccionados para el Programa Intensivo para el Desarrollo de la Agricultura (IADP); Programa de Trabajos Rurales; Proyectos para el Desarrollo Intensivo de la Educación en cada distrito, etc.

v) Substitución de Importaciones.

Otra de las estrategias para el desarrollo en la India, ha sido la creación de políticas para substituir importaciones por medio de la producción doméstica, que se ha convertido en estrategia esencial de su desarrollo. Consecuentemente se están creando más y más industrias con técnicas evolucionadas con el objetivo de alcanzar gradualmente una producción que permita substituir importaciones.

I.- Medios para Promover la Substitución de Importaciones:

- 1.- Reducción del consumo de materias primas importadas.
- 2.- Substitución de importaciones de materias primas o componentes, por alternativas más convenientes.
- 3.- Aceleración del programa de producción, de tal manera que se obtenga un mayor número de productos naciona--

les en un lapso de tiempo tan corto como sea posible.

4.- Acuerdos de prioridad, para el rápido desarrollo de la manufactura de materiales indígenas y componentes para reemplazar materias primas importadas y componentes.

5.- Producción a partir de materias primas básicas más que a partir de intermediarios.

II.- Servicios para las pequeñas industrias proporcionados por la (SSIDO) con respecto a importaciones.

La (SSIDO) proporciona ayuda en la tramitación de aranceles para el control de importaciones de sus productos elaborados, los cuales sean producidos en cantidades adecuadas.

La (SSIDO) asesora a la industria pequeña en sus negociaciones de bienes de capital, si éstos son producidos, les proporciona medios para su obtención, ayudando así mismo al productor de éstos bienes.

Los institutos para el servicio de industrias pequeñas y los centros de extensión, ayudan al industrial pequeño, en sus necesidades sobre equipo de control de calidad, ofreciéndoles facilidades para que puedan hacer uso de su laboratorio correctamente equipado, esto evita en muchos casos la importación de material e instrumental de laboratorio.

Fig. 16
 MECANISMOS DE PROMOCION Y DESARROLLO PARA LA INDUSTRIA
 PEQUEÑA EN LA INDIA POR MEDIO DE LA ORGANIZACION PARA EL
 DESARROLLO DE INDUSTRIAS PEQUEÑAS (SSIDO)

MECANISMO	INSTRUMENTO O MEDIO DE OPERACION	ORGANISMO U ORGANISMOS ENCARGADOS DE COORDINAR EL O LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO
Intercambios de Subcon- tratación	1. Subcontrato de capa- cidad de producción.	SSIDO, directamente
	2. Subcontrato sobre la especialidad de la - producción.	
Servicios de informa- ción.		Oficina de la Comisión de Desarrollo. Institutos de Servicio o Industrias en los Estados
Programa de Asistencia para industrias peque- ñas	1. Proyectos industria- les.	SSIDO, directamente
	2. Asistencia Técnica.	Instituto de Servicio a Pequeñas Empresas. Centros de Extención.
	3. Entrenamiento.	Corporación Nacional de Pequeñas Industrias (NSIC). Centros de entrenamiento para la producción en --- Okhla, Rajkot y Howrah.
	4. Estados y zonas indus- triales.	Programa de Estados Industriales.
	5. Asistencia financiera	Gobierno del Estado bajo el Acta del Estado para - ayuda a la industria. Corporaciones Financieras del Estado.

MECANISMO	INSTRUMENTO O MEDIO DE OPERACION	ORGANISMO U ORGANISMOS ENCARGADOS DE COORDINAR EL O LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO
		Banco del Estado de la India.
		Bancos Comerciales.
		Corporación para el Desarrollo de la Industria - en Pequeña Escala de Maharashtra.
	6. Participación de <u>ca</u> pital.	Corporación para el Desarrollo de Industrias en Pequeña Escala en Maharashtra.
		Gobierno de Orissa.
	7. Arrendamiento de <u>ma</u> quinaria.	Corporación Nacional de Industrias Pequeñas -- (NSIC).
	8. Obtención de materias primas nacionales e importadas.	Comité para pequeñas Industrias de la SSIDO.
	9. Asistencia de mercado	Corporación Nacional de Industrias Pequeñas -- (NSIC).
	10. Industrias Auxiliares	SSIDO, directamente.

MECANISMO	INSTRUMENTO O MEDIO DE OPERACION	ORGANISMO U ORGANISMOS ENCARGADOS DE COORDINAR EL O LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO
Proyectos Industriales Rurales,		Comisión de Desarrollo y el Banco del Estado de - la India.
Programa de substitución de importaciones.		Institutos de Servicio a Industrias Pequeñas. Centros de Extensión.

Fuente: Ver Bibliografía, referencias (23), (24), (29), (30), (31) y (32).

C O N C L U S I O N E S

Y

R E C O M E N D A C I O N E S .

CONCLUSIONES.

En los capítulos anteriores se han presentado las características relevantes de los mecanismos de protección y promoción para el desarrollo industrial en México, así también, se han comparado mecanismos similares que operan tanto en algunos países en desarrollo como en otros industrializados habiendo sido consideradas las diferencias inherentes que existen entre éstos y nuestro país.

El estudio de los mecanismos se ha concretado sobre los aspectos siguientes:

I.- Aspectos relacionados directamente con la adquisición de tecnología.

II.- Consideraciones de implementación de naturaleza no técnica que deben ser tomadas en cuenta para la realización de un proyecto industrial.

III.- Mecanismos de promoción.

Con respecto al punto (I), el análisis de la Ley del Registro-Nacional de Transferencia de Tecnología, así como el estudio de algunas consideraciones de implementación han dado como resultado las conclusiones siguientes:

Ley de Transferencia de Tecnología.

a).- Resulta de instrumento de apoyo para el empresario en la negociación tecnológica.

b).- La Ley tiene características de flexibilidad en virtud de permitir la inscripción de aquellos actos, -

convenios o contratos que sean de interés para el país y no incurran en violaciones señaladas en el Artículo-8° de la Ley en cuestión.

- c).- Su aplicación en cuanto a las contraprestaciones que han de efectuarse por la adquisición de tecnología en base a distintas modalidades marcadas en el Artículo-2° denotan flexibilidad en vista de la existencia de la fracción II, del Artículo 7°; la cual deja margenabierto para la evaluación de la contraprestación.
- d).- Los efectos económicos en relación a la balanza de pagos serán favorables a México, en virtud de la regulación de las contraprestaciones que deben efectuarse - por la adquisición de tecnología tanto para el presente como para el futuro.
- e).- Es evidente que en virtud de la complejidad que presenta la Transferencia de Tecnología, la Ley de la materia, no puede preveer todos los aspectos que conforman un acto, convenio o contrato de tecnología en virtud del número de alternativas que pueden existir para el establecimiento de los términos y condiciones de un contrato; los cuales, varían de acuerdo con la naturaleza de la tecnología, así como de proyecto a proyecto. En estas circunstancias, la Ley en cuestión deja al margen aspectos tales como: i).- Garantías que el licenciante debe otorgar con respecto a la tecnología objeto del contrato; ii).- Cuál de las partes --

debe pagar los impuestos correspondientes a la contraprestación por la tecnología adquirida; iii).-- Respecto a infracciones a derechos de patentes de terceros; iv).- Cláusulas injustificadas de confidencialidad; v).- La devolución de documentos técnicos y la prohibición para continuar fabricando los productos objeto del contrato una vez que ha expirado el mismo; vi).- La fijación de pagos por servicios técnicos y gastos indirectos etc.

En relación con el punto II, referente a los mecanismos no relacionados directamente con la adquisición tecnológica, se han obtenido las conclusiones siguientes:

1.- Ley de inversiones extranjeros y Ley de inspección de adquisiciones.

a) Ley de Inversiones Extranjeras.

Se considera que la creación de la Ley en cuestión, como mecanismo de protección ha sido benéfica, en virtud de que:

i).- Marca los aspectos que deben estar sujetos a registro por medio del Art. 23, ya que de éste modo, es posible llevar un control más estrecho de las inversiones extranjeras.

ii).- También se ha considerado que la Ley es flexible en cuanto al porcentaje de capital entre las partes para aquellos casos de interés es

pecial para el país.

iii).- Resulta benefica la exclusión de "títulos al portador" por "acciones nominativas" cuando se trata de accionistas extranjeros.

iv).- Se han unificado reglamentos dispersos en cuanto a inversiones extranjeras, principalmente en lo que se refiere a actividades reservadas al Estado, con la ventaja de aplicarse ahora con un cuerpo legal más fortalecido.

v).- Por otro lado, las dificultades fundamentales que su ejercicio acarrea son la inexistencia de medios para aplicarla convenientemente y con agilidad en virtud de que no presenta medios para controlar de manera práctica la participación de la inversión.

b).- Ley de Inspección de Adquisiciones.

Aunque ésta no va dirigida a las empresas del sector privado, resulta ventajosa al controlar la compra de mercancías, bienes inmuebles y materias primas que realicen las empresas de participación estatal, así como las Secretarías de Estado y otras Dependencias Federales e Instituciones de Crédito, Seguros, Fianzas y fideicomisos. Con respecto al caso que nos interesa, el sector industrial, la Ley permitirá controlar las operaciones comerciales internacionales, obteniendo beneficios al formular convenios bilaterales con otros países para obtener equi-

pos, maquinaria y materias primas en mejores condi-
ciones.

2.- El control de importaciones.

El control arancelario como política para la protección -
de los bienes producidos en el país de ser sustituidos -
por otros de la misma naturaleza, y a menor precio provene-
nientes del extranjero, o de otros similares que substitu-
yen a los de producción nacional, ha proporcionado grande -
des beneficios, aunque en ocasiones el proteccionismo ha-
sido excesivo y ha llegado a ser perjudicial en virtud de
que el productor nacional no soporta altas presiones del-
mercado competitivo que existe en otros países donde los-
mercados internacionales son abiertos.

El permiso previo de importación (Ver párrafo 1.4, Cap. -
III), ha constituido una medida proteccionista eficaz en-
el desarrollo e integración de ciertas ramas industriales,
además, ha permitido disminuir cargas adversas en la bal-
anza de pagos; ha logrado aumentar ingresos fiscales; fom-
entando y estimulando indirectamente la creación de industr-
ias nuevas al conceder programas de integración, que con-
sisten en conceder permisos de importación a determinados-
países para importar materias primas en grado descendente-
de elaboración, o aún cuando éstos se produzcan en el país
fijando un calendario progresivo hasta llegar al producto-
terminado y de fabricación con materias primas nacionales.

Con respecto al punto III se han obtenido las conclusiones si guientes:

1.- Mecanismos de Promoción por Estímulo Diferencial.

En relación a los mecanismos de promoción por estímulo - diferencial o de gradiente, introducidos por la creación de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias en diciembre de 1954, y posteriormente complementada por el "Decreto que declara de utilidad nacional el establecimiento y aplicación de las empresas que él mismo se refiere", y el "Decreto que señala los estímulos ayudas y facilidades que se otorgarán a las empresas industriales a que se refiere el Decreto anterior", (Ver fig. 3) éstos resultan ser instrumentos o armas más directas para orientar el proceso de industrialización por parte del Gobierno, sin embargo, su aplicación inadecuada puede producir efectos contrarios o cuando menos el sacrificio de ingresos fiscales para la nación, los cuales pueden ser utilizados en obras de infraestructura. La administración eficiente de los estímulos fiscales, depende de la disponibilidad y suficiencia de información establecidas en la Ley y los Decretos-consecutivos, por otro lado, si son muy automáticas estas leyes pueden dar lugar a discriminaciones o privilegios injustos; sin embargo, la fijación de los factores que contribuyen a la integración económica nacional o regional según se establecen en el Artículo del Decreto que básicamente

te se refieren al grado de beneficios tales como el grado de empleo que generen, su contribución a la producción y al desarrollo regional; a la estructura de capital y los precios y calidades de los artículos; los efectos de sus operaciones en la balanza de pagos etc. Estos aspectos representan ventajas considerables, y más aún por su efecto sobre la descentralización industrial y su contribución para la creación de polos de desarrollo económico. Estos mecanismos requieren de una aplicación más automática, lo - que significa que entre más automáticos sean estos dispositivos legales, es menor la necesidad de personal altamente capacitado y con gran experiencia.

Otro factor importante que se presenta en la creación de - instrumentos legales para fomento industrial, es la dura-ción de los estímulos fiscales y la vigilancia para el cumplimiento de las condiciones impuestas a las empresas beneficiarias. En el primer caso, cuando en la fijación de la vigencia de las franquicias fiscales además de las tabula-ciones establecidas en el Decreto de julio de 1972, ya que el crecimiento y la maduración de la industria varía significativamente de acuerdo con la naturaleza de la misma. - En el segundo caso, la vigilancia en el cumplimiento de - las normas de operación y restricciones impuestas al otorgar los beneficios fiscales, representa un problema admi-nistrativo, ya que, es necesario contar con técnicos de -

distintas especializadas que vigilen estrechamente las -
operaciones de las empresas beneficiarias que afecten di-
rectamente a las estipulaciones legales que gobiernan -
los estímulos fiscales.

2.- Estimulo Financiero.

Los mecanismos para el financiamiento industrial se con-
sideran como instrumentos generales de apoyo y desarro -
llo, cuya aplicación es más flexible que para el caso de
los mecanismos por estímulos fiscales. El problema para
la aplicación de estos instrumentos radica en la escasez
de información, la cual se regula normalmente por la - -
oferta y la demanda, más que por medio de un conocimiento
preciso de cuales son las ramas y empresas más necesita--
das de apoyo por un lado, y sobre cuales son las que más
contribuirán a la industrialización.

Los fondos de financiamiento que operan actualmente en -
México han sido orientadas hacia las áreas que merecen -
mayor prioridad como son al fomento a las exportaciones;
al aumento de la productividad, al desarrollo de la in-
dustria mediana y pequeña y al desarrollo de proyectos -
con viabilidad económica que sean de especial interés -
para el país. Por otro lado, se han destinado recursos-
financieros para la promoción de agrupaciones industria-
les que tengan como fines principales: Alcanzar econo -
mías de escala; la promoción adecuada de la industria; y
para el aprovechamiento de recursos disponibles en una -

zona determinada.

En base al análisis efectuado en el capítulo III, se con sidera que los fondos financieros presentan ventajas con siderables tales como: la versatibilidad en tipos de cré ditos; sus límites adecuados de financiamiento, modera - das tasas de interés y plazos de amortización; así como la existencia de otros factores que han sido señaladas - específicamente con respecto a cada fondo. Así también se han observado algunas desventajas que se reflejan de - bido a la baja capacidad del industrial mediano y peque - ño que carece de los recursos técnicos y administrativos suficientes para cumplir con los requisitos planteados, - resultando por consecuencia que los créditos resultan di - fíciles de lograr.

3.- Mecanismos de promoción por estímulo indirecto.

En este renglon, se ha tratado de estudiar aquellos as - pectos que influyen indirectamente en el desarrollo de - la productividad industrial.

La creación de una infraestructura técnico-científica re - sulta indispensable para el fortalecimiento y acelera -- ción del crecimiento de industria ya que ésta juega un - papel determinante en cuanto a su captación y aprovecha - miento.

El CONACYT, ha estudiado la integración de un sistema de - financiamiento para la investigación y desarrollo de la - ciencia y la tecnología, utilizando tanto recursos exter -

nos provenientes de Bancos Extranjeros o instituciones internacionales de crédito dependientes de la ONU y de la OEA (Ver cap. III, párrafo 3.II); recursos de procedencia de los usuarios de las investigaciones tecnológicas (empresa industrial) financiamiento proveniente del presupuesto federal para el CONACYT y los servicios nacionales de financiamiento por medio de una línea de enlace entre los fondos del financiamiento existentes y el CONACYT. En cuanto a los recursos que las industrias del sector privado destinan a la investigación tecnológica, no son suficientes para realizar desarrollos propios, en vista de la existencia de una situación polarizada dado que las empresas filiales de extranjeras en el país normalmente reciben la tecnología de sus empresas matrices, o de otro modo, poseen un poder de negociación más fuerte con respecto a la industria mediana y pequeña, las cuales a su vez no asignan recursos para la investigación por la carencia de los mismos.

Finalmente un renglón de trascendental importancia es el relativo a la promoción y fomento industrial en forma indirecta, la creación de obras de infraestructura en determinadas áreas donde es factible la localización de parques, conjuntos y ciudades industriales, de acuerdo con la disponibilidad local de recursos y de los beneficios que la futura industria pueda aportar en dichas zonas. Se ha discutido ya en capítulos anteriores los aspectos a considerar para la localización industrial así como los-

beneficios que reporta (cap. III, párrafo 2.2). La concreación de obras de infraestructura para la implanta - ción de grupos de industrias tiene como fin acertado la creación de polos de desarrollo económico como ya se - mencionó anteriormente, lo cual ayudará a resolver problemas sociales y económicos locales.

4.- Otros mecanismos de promoción.

Se han considerado en éste renglón, la Depreciación Acelerada de Activos Fijos y la Bolsa de Valores, princi - palmente. En el primer caso, la Depreciación Acelerada de Activos Fijos, debe funcionar como un instrumento de promoción por medio de incentivos fiscales al desarro - económico, sin embargo, es poco practicable en virtud - de que las solicitudes presentadas se apartan de la realidad al solicitar altos porcentajes para depreciación - y por otro lado, no existen métodos para determinar con precisión las tasas de depreciación justa de los acti - vos fijos de la empresa solicitante, lo cual se presta - a discriminaciones.

En el caso de la Bolsa de Valores como un sistema de pro - moción industrial para la captación de recursos económi - cos, su funcionamiento no ha sido satisfactorio en vir - tud de la falta de conocimiento del manejo de la Bolsa - por parte del inversionista, o, por lo menos de los fi - nanciamientos que podrían lograrse a través de dicho sis - tema.

RECOMENDACIONES.

- 1.- En virtud de las conclusiones establecidas en el punto (I), inciso 1,c, se considera que para la aplicación - correcta de la Ley de Transferencia de Tecnología en - relación con las cláusulas desfavorables para el adqui - rente no previstas por la Ley, se pueden manejar a tra - vés de criterior de aplicación del Registro Nacional - de Transferencia de Tecnología en función de los pre - ceptos establecidos en los Artículos 7° y 8° de la Ley - en cuestión. (Ver págs. 23 y 24).
- 2.- Es necesaria la creación de mecanismos que tiendan a - fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico, ya que, si bién la creación del Consejo Nacional de Cien - cia y Tecnología y la Ley de Transferencia de Tecnolo - gía han sido creados el primero para asesorar y auxi - liar la Federación en la fijación y ejecución de la po - lítica nacional en ciencia y tecnología, y la segunda - permite regular la adquisición de tecnología; éstos me - canismos no contribuyen directamente a la innovación y al desafrrollo tecnológico nacional. Los mecanismos -- propuestos podrían crearse por medio de estímulos o - franquicias fiscales para interesar a la empresa indus - trial nacional en llevar a cabo desarrollos tecnológi - cos o innovaciones substanciales sobre los conocimien - tos técnicos adquiridos del exterior.

3.- Mecanismos de Implementación.

a).- Información, Selección y Negociación Tecnológica.

Es necesario el establecimiento de mecanismos que im-
plementen la adquisición de tecnología, los cuales au-
nados a la Ley misma, podrían proporcionar mayores be-
neficios al adquirente. Estos pueden funcionar tanto
en el seno administrativo de la Ley, como dentro de -
un organismo o institución pública o privada, como el
CONACYT, o por conducto de una firma de ingeniería -
etc. Estos mecanismos deben tener el objeto siguien-
te:

- i.- Suministrar información sobre alternativas tecnológi-
cas, ya que el éxito de una negociación tecnológica -
depende considerablemente del grado de conocimientos-
que se tengan previamente sobre la tecnología que se-
desea adquirir.
- ii.- Establecer los parámetros técnicos y económicos nece-
sarios para la selección y evaluación adecuada de la-
tecnología que el licenciataria necesita.
- iii.- Proporcionar al usuario guías o listas de cotejo nece-
sarias para la negociación de la tecnología por adqui-
rir, con el fin de evaluar y definir los términos y -
condiciones que deberán constituir el contrato pro --
puesto en forma equitativa y tomando en consideración
los objetivos y limitaciones del licenciataria. Este
aspecto está relacionado estrechamente con el propósi-
to de la Ley, que señala el cause legal que -

debe seguir un contrato.

En el capítulo III, parte 1.2, se han expuesto criterios básicos para la negociación de tecnología que cubren los aspectos más relevantes que constituyen un contrato de tecnología. Se recomienda utilizar y adaptar éstos cri-
terios de licenciamiento que se han vertido en dicho ca-
pítulo, toda vez que son producto del resultado de estu-
dios especializados y de la experiencia que se ha obte-
nido en el manejo de una diversidad de contratos, actos-
o convenios sujetos a regulación por la Ley de Transfe-
rencia de Tecnología. Se han condensado los puntos bási-
cos a manera de lista de cotejo o "check-list" el cual -
se anexa al final de las conclusiones y recomendaciones. Para cumplir con lo anteriormente expuesto en el punto -
anterior (a), es necesario contar con personal técnico -
adecuado el cual se requiere con las características -
que enseguida se señalan.

b).- Personal Técnico.

Otro mecanismo de apoyo para la S.I.C. que tiene la res-
ponsabilidad de la implementación de la Ley de Transfe-
rencia de Tecnología y con el fin de que éste sea aprove-
chado tanto en el seno administrativo de la misma como
fuera de ésta, es la preparación de personal técnico es-
pecializado, el cual sea capacitado en las áreas de se-
lección, negociación transferencia y adaptación de tec-
nología.

Este personal podrá laborar en comunicación con el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y deberá estar presente no únicamente en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, si no también en lugares - como:

- i).- Instituciones públicas o privadas tipo CONACYT.
- ii).- En empresas dedicadas a la consultoría industrial.
- iii).- En las asociaciones de industriales o en las firmas de ingeniería.
- iv).- Instituciones de Educación Técnica Superior.

Esta diseminación de personal técnico especializado, daría lugar a una inminente descentralización futura de la asistencia en la adquisición y adaptación tecnológica.

4.- En relación al punto II, inciso 1, a, de las Conclusiones referente a la Ley de Inversiones Extranjeras, se recomienda la creación de medios oficiales para efectuar un control más estrecho en relación con los participantes del capital de una empresa con el fin de evitar la existencia de "Prestanombres", ya que, el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras no posee los medios adecuados para afrontar dicho problema en vista de que los valores al portador continuarán utilizándose por los inversionistas Nacionales.

5.- Con respecto al punto III, inciso 2, se considera que en base a las conclusiones relativas a este punto, es necesaria la creación de sistemas ágiles para asignar recursos

sos financieros al pequeño y mediano industrial con el fin de evitar obstáculos que frenen sus operaciones a consecuencia de la falta de medios para proporcionar la gran cantidad de requisitos que se les requiere.

- 6.- Se recomienda en relación al punto III, 3, la creación de un Fondo de Desarrollo de Tecnología para el desarrollo de proyectos de adaptación e innovación tecnológica que sean de interés nacional.
- 7.- Con respecto a la preparación general de técnicos que el sistema productivo requiere en la actualidad, ésta debe ser enfocada sobre las necesidades potenciales y no sobre áreas donde la preparación del técnico solo le sirva como ilustración sobre el tema. Corresponde también a los institutos de educación superior la orientación técnica hacia las necesidades de mayor prioridad en el país de acuerdo con estudios adecuadamente elaborados al respecto por las autoridades correspondientes.
- 8.- A raíz de las conclusiones vertidas en el punto III, 4, se recomienda fomentar la actividad de la Bolsa de Valores para crear condiciones más favorables en cuanto a su apoyo y promoción, ya que es un medio importante para la captación de recursos financieros, y para que los accionistas puedan gozar de mejor apoyo.

ANEXO

TERMINOS Y CONDICIONES DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

I.- OBJETO DEL CONTRATO.

- Definir el tipo de contrato.
- Definir el o los procesos y/o productos.
- Lista y definición de patentes y/o marcas.
- Comprobar vigencia de patentes y marcas.
- Definir los alcances de la tecnología suministrada.
- Definir alcances, garantías y responsabilidades de la asistencia técnica y/o comercial que el licenciante ha de suministrar. Determinar si es necesario o no el pago contínuo por asistencia técnica.

II.- TIPOS DE TRANSFERENCIA Y NIVEL DE ADQUISICION DE LA TECNOLOGIA.

a) TIPOS DE TRANSFERENCIA.

- Concesión de una licencia para la explotación de una o varias patentes.
- Transferencia de conocimientos técnicos no patentados.
- Asistencia técnica.
- Servicios de Ingeniería Básica o de Detalle.

- Explotación de marca (o cuando la concesión de uso de una marca se efectúa en forma simultánea a la concesión de una licencia u otra modalidad tecnológica).

b) NIVEL DE ADQUISICION.

- Paquete Tecnológico (el licenciante se responsabiliza totalmente de la ingeniería básica, de detalle, instalación, arranque y otros servicios).
- Adquisición de licencia.
- Contratación de ingeniería de detalle.
- Servicios de compras.
- Combinación entre las anteriores.

III.- TERRITORIO.

- Derechos exclusivos para usar, fabricar y vender en México.
- Derechos para comercializar en ciertos países autorizados por la licenciante.
- Limitación sólo para determinados países.
- No hay limitación a la venta de los productos del contrato.

IV.- OBLIGACIONES DEL LICENCIANTE.

a) SUMINISTROS TECNICOS.

- Términos y condiciones bajo los cuales el licenciatario tomará posesión de los conocimientos técnicos.
- Forma de transferencia de datos y documentos técnicos,

lugar, límites de entrega, riesgos, etc.

- Condiciones actuales, futuras obligaciones y responsabilidades en relación a las patentes y marcas cuando sean objeto o formen parte de un contrato de tecnología
- Instrucciones y su interpretación adecuada por medio de documentos técnicos, lenguaje de los instrumentos etc.

b) ASISTENCIA TECNICA AL PERSONAL DEL LICENCIATARIO.

- Términos y condiciones: fecha, duración, frecuencia, personal de visita, personal local, etc.
- Fijación de honorarios incluyendo costos indirectos (overhead).
- Lugar donde la asistencia se va a prestar, ya sea en las instalaciones del licenciante o del licenciario.
- Medidas para la fuga de información confidencial.
- Condiciones de trabajo: estancia, transportes, seguros etc.
- Proporcionar al licenciario el derecho para visitar la planta del licenciante durante la vigencia del contrato.
- Obligación para atender solicitudes del licenciario sobre trabajos especiales más allá de la manufactura de los productos bajo licencia.

V.- OBLIGACIONES DEL LICENCIATARIO.

- a).- Condiciones de pago.
- b).- Confidencialidad, bajo condiciones moderadas.

c).- Calidad de los productos objeto del contrato, principalmente cuando se involucran marcas.

d).- Otras.

VI.- CONTRAPRESTACIONES.

a).- Pago de una suma global determinada (know-how fee, - lumpsum payment).

b).- Pago continuo de regalías.

c).- Combinación de a) y b).

d).- Pago por servicios técnicos.

VII.- DURACION.

a).- Plazo fijo de vigencia.

b).- Vigencia indefinida.

c).- Prórrogas continuas por cierto período.

d).- Otras.

VIII.- LEGISLACION.

a).- Leyes, para nuestro caso la Ley de Transferencia de Tecnología marca las leyes de México.

b).- Arbitraje Internacional.

Procedimientos de arbitraje y aspectos relevantes del arbitraje internacional.

IX.- CLAUSULAS RESTRICTIVAS.

Es necesario evitar en los contratos de transferencia de - tecnología no se incorporen cláusulas restrictivas, evitar dependencias y el control externo y limitaciones que no --

permiten la utilización adecuada de los conocimientos adquiridos. Las cláusulas restrictivas más frecuentes son:

a).- Restricciones al uso, fabricación y venta del o los productos, objeto del contrato.

b).- Restricciones al volumen de producción, precios de -- venta etc.

c).- Cláusulas de amarre, que impliquen la adquisición de maquinaria equipo, materias primas, piezas etc.

NOTA.- Con el fin de obtener una explicación para cada punto ante rior es indispensable leer cuidadosamente el Capítulo III, parte 1.2.

B I B L I O G R A F I A .

- (1) APROPRIATE TECHNOLOGY FOR CHEMICAL INDUSTRIES IN DEVELOPING ECONOMIES. U.N.A.M. Facultad de Química. Div. de Estudios Superiores. México, D. F., Julio-Agosto 1972.
- (2) JOSE E. ROMERO. CRITERIOS DE PLAUSIBILIDAD PARA LA SELECCION DE OPORTUNIDADES INDUSTRIALES, Tesis. U.N.A.M. 1972.
- (3) AGUILAR, DIAZ, MARTINEZ Y PANI. Aportaciones al Desarrollo de Tecnología Adaptiva. U.I.A., Tesis. 1971.
- (4) FRIAS, M. A. Principios para valorar el potencial de reducción a la escala en procesos químicos, U.N.A.M. 1971 Tesis.
- (5) CARBAJAL, LOPEZ Y SANCHEZ. Aplicación de Técnicas de Deescalación a la Adaptación de Tecnología. U.N.A.M. Tesis. 1972.
- (6) Informe de la Secretaría de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo). Prácticas Comerciales Restrictivas. ONU. Nueva York 1971.
- (7) CACTAL (Conferencia Especializada sobre la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo de América Latina). OEA. Brasilia. Junio de 1972.
- (8) Informe de la Secretaría de la UNCTAD. Prácticas Comerciales Restrictivas. Santiago de Chile. Abril de 1972.
- (9) SAGASTI, F.- OXMAN, G.- La transferencia de tecnología hacia los países del Grupo Andino: OEA, Marzo 1972.

- (10) MINISTERIO DE PLANIFICACION Y COORDINACION. Estudios de contratos de compra de tecnología.- Proyecto Bolivia/OEA, Bolivia 1971.
- (11) CONYCIT-CORFO, Estudio de los contratos de compra de tecnología, presentado a la OEA, 1971.
- (12) DIAS, P.- Análisis comparativo de los contratos de licencia en el Grupo Andino, Lima 1971.
- (13) SECRETARIA GENERAL DE PLANEACION ECONOMICA. Estudio de Transferencia de Tecnología, Ecuador. OEA.
- (14) CONSEJO NACIONAL DE INVESTIGACION.- Análisis de Contratos de Compra de Tecnología, Perú 1971, OEA.
- (15) ADANAC. Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior Nov. 1972.
- (16) MARCUS F. FINNEGAN.- Ley sobre Transferencia de Tecnología. Una opinión norteamericana. Banco Nacional de Comercio Exterior. Nov. 1972.
- (17) NICHOLAS JEQUIER. Hacia una Política Tecnológica. "El Modelo Japonés". Banco Nacional de Comercio Exterior. Agosto de 1972.
- (18) PIERRE GONOD.- La Problemática de la Transferencia de Tecnología en América Latina. OEA. Mayo de 1972.
- (19) HALTY CARRERE M.- Producción, Adaptación y Transferencia de Tecnología, Departamento de Asuntos Científicos, OEA. Mayo de 1971.

- (20) Organización de Cooperación y Desarrollos Económicos (OCDE).- Reviews of National Science Police Japan. 1967.
- (21) OCDE.- Promoción de las Pequeñas y Medianas Empresas por medio de Acciones Colectivas. Paris 1971.
- (22) RUBEN ANSURES.- Importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas por medio de Acciones Colectivas. NAFINSA.
- (23) K. L. NANJAPPA.- Development Comissioner. Samll Scale Industries, Goverment of India. Ministry of Industrial Development. New Delhi India.
- (24) K. L. NANJAPPA.- Subcontracting Exchanger for Developing Small Industries. Ministry of Industries Development, Goverment of India. New Delhi, 1971.
- (25) HALTY CARRERE M.- The Process of International Transfer of Technology, Home coments Regarding Latin America. 1968.
- (26) GONOD, PIERRE F.- Ensayo de Investigación de un sistema integrado de estudios interdisciplinarios macro y microeconómicos: El comportamiento del Empresario y la Innovación Tecnológica. OEA.- Septiembre de 1969.
- (27) GONOD, PIERRE F.- Introducción a la Discusión sobre la operación de la creación de un Banco Tecnológico y de un Centro de Difusión. Dpto. de Estudios Científicos. OEA. 1969.
- (28) GONOD, PIERRE F.- Indicaciones para la realización de Pre-diagnósticos de los sistemas de información, Departamento de Asuntos Científicos. Junio 1970.

- (29) Development Comisioner, Small Scale Industries. Informa-
tion Service for Small Scale Industries. Govt. of India.
- (30) Assistance Programe for Small Scale Industries. Develop-
ment Comissioner, Small Scale Industries. Govt. of India
Octubre 1971.
- (31) Rural Industries Projects, A New Face. Development Comi-
ssioner, Small Scale Industries. Govt. of India Octubre-
de 1971.
- (32) Rural Industries Proyects, A new Face. Development Comi-
ssioner, Small Scale Industries. Ministry of Industrial
Development. Government of India. Octubre de 1971.
- (a) Acuerdos de Licencias y Contratos. Informe sobre la
Misión Exploratoria y de Asesoría a la Organización
de Renovación y Desarrollo Industrial de Iran. - --
ONUUDI. Enero 27 - Febrero 16 de 1972.
- (b) Licencing Check Lists. Edmunds Brazell. Kenneth - -
Mason Publication.
- (c) Guide for use in drawin-up contracts relating to - -
the international transfer of Know-How in the engi--
neering industry. Economic Comission for Europe. -
Geneva. United Nations. New York 1970.

A P E N D I C E

A P E N D I C E.

A - I

LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA
Y USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.

Artículo 1º .- Se crea el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología que estará a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología será órgano - de consulta en los términos de la Ley que lo creó.

Artículo 2º.- Es obligatoria la inscripción en el Registro a que se refiere el artículo anterior, de los documentos en que se contengan los actos, contratos o convenios de cualquier naturaleza que deban surtir efectos en el Territorio Nacional y que se realizen o celebren con motivo de:

a).- La concesión del uso o autorización de explotación- de marcas.

b).- La concesión del uso o autorización de explotación- de patentes de invención, de mejoras, de modelos y dibujos industriales.

c).- El suministro de conocimientos técnicos mediante - planos, diagramas, modelos, instructivos, instrucciones, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras- modalidades.

d).- La provisión de ingeniería básica o de detalle para la ejecución de instalaciones o la fabricación de productos.

e).- La asistencia técnica, cualquiera que sea la forma en que ésta se preste.

f).- Servicios de administración y operación de empresas.

Artículo 3°.- Tienen la obligación de solicitar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo anterior, cuando sean partes o beneficiarios de ellos:

I.- Las personas físicas o morales de nacionalidad mexicana.

II.- Las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República.

Los proveedores de tecnología, residentes en el extranjero podrán solicitar la inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología de los actos, convenios o contratos en que sean partes.

Artículo 4°.- Los documentos en que se contengan los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2°, deberán ser presentados ante la Secretaría de Industria y Comercio para su inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología dentro de los 60 días siguientes a la fecha de su celebración. En caso de ser presentados dentro de este término, la inscripción surtirá efectos desde la fecha en hubieren sido celebrados. Vencido este plazo sólo surtirá efectos la inscripción a partir de la fecha en que se hubieren presentado.

También deberán ser presentadas para su registro ante la Secretaría de Industria y Comercio, en los términos del párrafo anterior, las modificaciones que se introduzcan en los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2°. Cuando las partes den por terminados los contratos o convenios con anterioridad a la fecha que se pacte en ellos para su vencimiento, deberá darse aviso a la Secretaría de Industria y Comercio dentro del mismo plazo de 60 días, a partir de la fecha de terminación.

Artículo 5°.- Será necesaria la presentación de la constancia del Registro para poder disfrutar en su caso, de los beneficios estímulos, ayudas o facilidades previstos en la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, en otras disposiciones legales o en disposiciones reglamentarias que los otorguen para el establecimiento o ampliación de empresas industriales o para el establecimiento de centros comerciales en las franjas fronterizas y en las zonas y perímetros libres del país, o para que se aprueben programas de fabricación a los sujetos que estando obligados a hacerlo, no hayan inscrito los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2°. o sus modificaciones, en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Artículo 6°.- Los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2°, así como sus modificaciones, que no hayan sido inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología no producirán ningún efecto legal, y , en consecuencia, no podrán -

hacerse valer ante ninguna autoridad y su cumplimiento no podrá ser reclamado ante los tribunales nacionales.

También carecerán de validez legal y su cumplimiento no podrá ser reclamado ante los tribunales nacionales, los actos arriba mencionados cuya inscripción se hubiere cancelado por la Secretaría de Industria y Comercio.

Artículo 7°.- La Secretaría de Industria y Comercio no registrará los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2° en los siguientes casos:

I.- Cuando su objeto sea la transferencia de tecnología disponible libremente en el país, siempre que se trate de la misma tecnología;

II.- Cuando el precio o la contraprestación no guarden relación con la tecnología adquirida o constituyen un gravamen injustificado excesivo para la economía nacional;

III.- Cuando se incluyan cláusulas por las cuales se permita al proveedor regular o intervenir, directa o indirectamente en la administración del adquirente de tecnología;

IV.- Cuando se establezca la obligación de ceder, a título oneroso o gratuito, al proveedor de la tecnología, las patentes, marcas, innovaciones o mejoras que se obtengan por el adquirente;

V.- Cuando se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente;

VI.- Cuando se establezca la obligación de adquirir equipos, herramientas, partes o materias primas exclusivamente en origen determinado;

VII.- Cuando se prohíba o limite la exportación de los bienes o servicios producidos por el adquirente, de manera contraria a los intereses del país;

VIII.- Cuando se prohíba el uso de tecnologías complementarias

IX.- Cuando se establezca la obligación de vender de manera exclusiva al proveedor de la tecnología los bienes producidos por el adquirente;

X.- Cuando se obligue al adquirente a utilizar permanentemente personal señalado por el proveedor de la tecnología;

XI.- Cuando se limiten los volúmenes de producción o se impongan precios de venta o reventa para la producción nacional o para las exportaciones del adquirente;

XII.- Cuando se obligue al adquirente a celebrar contratos de venta o representación exclusivas con el proveedor de la tecnología en territorio nacional;

XIII.- Cuando se establezcan plazos excesivos de vigencia. En ningún caso dichos plazos podrán exceder de diez años obligatorios para el adquirente; o

XIV.- Cuando se someta a tribunales extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios que puedan originarse por la interpretación o cumplimiento de los referidos actos, convenios o contratos.

Los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2º, que deban surtir efectos en el territorio nacional, se registrarán por las leyes mexicanas.

Artículo 8º.- La Secretaría de Industria y Comercio podrá

inscribir en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología - los actos convenios o contratos que no reúnan alguno o algunos de los requisitos previstos en el artículo anterior, cuando la tecnología que se transfiera en virtud de dichos actos sea de particular interés para el país. No podrán ser objeto de excepción los requisitos a que se refieren las fracciones I, IV, V, VII, XIII y XIV - del artículo anterior.

Artículo 9°.- No quedan comprendidos entre los ~~actos~~, convenios o contratos, que deban ser inscritos en el Registro Nacional - de Transferencia de Tecnología aquellos que se refieran a:

I.- La internación de técnicos extranjeros para la instalación de fábricas y maquinaria o para efectuar reparaciones;

II.- El suministro de diseños, catálogos o asesoría en general que se adquieren con la maquinaria o equipos y sean necesarios para su instalación siempre que ello no implique la obligación de - efectuar pagos subsecuentes;

III.- La asistencia en reparaciones o emergencias, siempre - que se deriven de algún acto, convenio o contrato que haya sido registrado con anterioridad;

IV.- La instrucción o capacitación técnica que se proporcione por instituciones docentes, por centros de capacitación de personal o por las empresas a sus trabajadores; y

V.- Las operaciones de empresas maquiladoras, se regirán por las disposiciones legales o reglamentarias que les sean aplicables.

Artículo 10.- La Secretaría de Industria y Comercio deberá resolver sobre la procedencia o improcedencia en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, dentro de los 90 días siguientes a aquél en que se presenten ante ella los documentos en que consten los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2°. Transcurrido este término sin que se hubiere dictado resolución, el acto, convenio o contrato de que se trate, deberá inscribirse en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Artículo 11.- La Secretaría de Industria y Comercio podrá cancelar la inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología de los actos, convenios o contratos, cuando se modifiquen o alteren, contrariamente a lo dispuesto en esta ley, los términos en que fueron registrados.

Artículo 12.- Se faculta a la Secretaría de Industria y Comercio para verificar, en cualquier tiempo, el cumplimiento de lo dispuesto en esta ley.

Artículo 13.- El personal oficial que intervenga en los diversos trámites relativos al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología estará obligado a guardar absoluta reserva respecto de la información tecnológica sobre los procesos o productos que sean objeto de los actos convenios o contratos que deban registrarse. Dicha reserva no comprenderá los casos de información que deba ser del dominio público conforme a otras leyes o disposiciones reglamentarias.

Artículo 14.- Las personas que se consideren afectadas - por las resoluciones que dicte la Secretaría de Industria y Comercio con apoyo en esta Ley, podrán solicitar, dentro de los - ocho días siguientes en que surta efectos la notificación, la re consideración de dichas resoluciones acompañando los elementos - de prueba que estimen pertinentes.

La reconsideración deberá a presentarse por escrito, ante la propia Secretaría.

En el escrito de reconsideración deberán ofrecerse las - pruebas y acompañarse las que obren en poder del interesado. No se admitirán como pruebas la testimonial y la confesional. La Se cretaría podrá al legarse las pruebas que estime necesarias para mejor proveer.

Desahogadas las pruebas, deberá dictarse resolución dentro de un plazo que no excederá de 45 días. Transcurrido este - término sin que se hubiere dictado resolución, la reconsideración se tendrá por resuelta en favor del promovente.

TRANSITORIOS.

PRIMERO.- Esta Ley entrará en vigor a los 30 días de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- Los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2°. que hubieren sido celebrados con anterioridad a la fecha de iniciación de vigencia de esta ley, deberán - ajustarse a sus disposiciones e inscribirse en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología dentro de los 90 años siguientes

tes a la fecha en que entre en vigor esta ley.

TERCERO.- Cuando se cumpla con lo previsto en el artículo anterior, dentro de los plazos en él establecidos, los interesados podrán seguir disfrutando de los beneficios y estímulos a que se refiere el artículo 5°. que les hubieren sido concedidos con anterioridad. En caso contrario se cancelarán dichos beneficios o estímulos.

CUARTO.- En tanto no se hayan ajustado los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2°, a las disposiciones de esta ley y no hubieren sido registrados, los interesados no tendrán derecho a gozar de los beneficios, estímulos, ayudas o facilidades a que se refiere el artículo 5°, ni a que se les aprueben programas de fabricación.

QUINTO.- Transcurridos los plazos a que se refiere el artículo Segundo, Transitorio, o sus prórrogas, en su caso, los actos, convenios o contratos que no hayan quedado debidamente inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, dejarán de producir efectos legales a los términos del artículo 6°.

SEXTO.- En los casos de actos, convenios o contratos que hubieren sido celebrados con anterioridad a la fecha de iniciación de vigencia de esta Ley, la resolución de la Secretaría de Industria y Comercio sobre la procedencia o improcedencia de la inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, deberá dictarse dentro de los 120 días siguientes a aquél en que se presenten ante ella los documentos en que consten.

A P E N D I C E

A - II

INICIATIVA DE LEY PARA PROMOVER LA INVERSION
MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA.

C A P I T U L O I

DEL OBJETO

ARTICULO 1º.- Esta ley es de interés público y de observancia general en la República. Su objeto es promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

ARTICULO 2º.- Para los efectos de esta Ley se considera inversion extranjera la que se realice por:

- I.- Personas morales extranjeras;
- II.- Personas físicas extranjeras;
- III.- Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica; y
- IV.- Empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Se sujeta a las disposiciones de esta Ley, la inversión -

extranjera que se realice en el capital de las empresas, en la adquisición de los bienes y en las operaciones a que la propia ley se refiere.

ARTICULO 3°.- Los extranjeros que adquieran bienes de cualquier naturaleza en la República Mexicana, aceptan por ese mismo hecho, considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y no invocar la protección de su Gobierno por lo que se refiere a aquéllos, bajo la pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la Nación a los bienes que hubieren adquirido.

ARTICULO 4°.- Están reservadas de manera exclusiva el Estado las siguientes actividades:

- a) Petroléo y los demás hidrocarburos,
- b) Petroquímica básica,
- c) Explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear.
- d) Minería en los casos a que se refiere la ley de la materia,
- e) Electricidad.
- f) Ferrocarriles,
- g) Comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, y
- h) Las demás que fijen las leyes específicas.

Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, las siguientes actividades:

- a).- Radio y Televisión,
- b).- Explotación forestal,
- c).- Distribución de gas, y
- d).- Las demás que fijen las leyes especificadas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

ARTICULO 5°.- En las actividades o empresas que a continuación se indican, la inversión extranjera se admitirá en las siguientes - proporciones de capital:

- a).- Explotación y aprovechamiento de sustancias minerales;

Las concesiones no podrán otorgarse o transmitirse a personas físicas o sociedades extranjeras. En las sociedades destinadas a esta actividad, la inversión extranjera podrá participar hasta un máximo de 49% cuando se trate de la explotación y aprovechamiento de sustancias sujetas a concesión ordinaria y de 34% cuando se trate de - concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales,

- b).- Productos secundarios de la industria petroquímica 40%,
- c).- Fabricación de componentes de vehículos automotores: 40%,
- d).- Las que señalen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

En los casos en que las disposiciones legales o reglamentarias no exijan un porcentaje determinado, la inversión extranjera podrá - participar en una proporción que no exceda del 49% del capital de - las empresas y siempre que no tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá resolver sobre el aumento o la disminución del porcentaje a que alude el párrafo anterior, cuando a su juicio sea conveniente para la economía del país y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá, en casos específicos, la inversión extranjera.

La participación de la inversión extranjera en los órganos de administración de la empresa, no podrá exceder de su participación en el capital.

Cuando existan leyes o disposiciones reglamentarias para una determinada rama de actividad, la inversión extranjera se ajustará a los porcentajes y a las condiciones que dichas leyes o disposiciones señalen.

ARTICULO 6°.- Para los efectos de esta ley, se equipara a la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros residentes en el país con calidad de inmigrados salvo cuando, por razón de su actividad, se encuentren vinculados con centros de decisión económica del exterior. Esta disposición no se aplicará en aquellas áreas geográficas o actividades que estén reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros o que sean materia de regulación específica.

La condición y actividades de los inmigrantes quedarán reguladas por las disposiciones de la Ley general de Población.

ARTICULO 7°.- Los extranjeros, las sociedades extranjeras y las sociedades mexicanas que no tengan cláusulas de exclusión de extranjeros, no podrán adquirir el dominio directo sobre las tierras y aguas en una faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras --

y de 50 en las playas.

Las sociedades extranjeras no podrán adquirir el dominio de las tierras y aguas y obtener concesiones para la explotación de aguas.

Las personas físicas extranjeras podrán adquirir el dominio sobre los bienes a que se refiere el párrafo anterior previo permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores y la celebración del convenio a que se refiere la fracción I del párrafo cuarto del artículo 27 Constitucional.

C A P I T U L O I I

DE LA ADQUISICION DE EMPRESAS ESTABLECIDAS O DEL CONTROL

SOBRE ELLAS.

ARTICULO 8°.- Se requerirá la autorización de la Secretaría que corresponda según la rama de actividad económica de que se trate cuando una o varias de las personas físicas o morales a que se refiere el artículo 2°, en uno o varios actos o sucesión de actos, adquiera o adquieran más del 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de una empresa. Se equipara a la adquisición de activos, el arrendamiento de una empresa o de los activos esenciales para la explotación.

También deberán someterse a autorización los actos por medio de los cuales la administración de una empresa recaiga en inversionistas extranjeros o por los que la inversión extranjera tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Las autorizaciones a que se refiere este artículo se otorgarán cuando ello sea conveniente para los intereses del país, previa resolución de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Serán nulos los actos que se realicen sin esta autorización.

ARTICULO 9°.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, podrá, en los casos que lo estime conveniente, otorgar un derecho de preferencia a inversionistas mexicanos para efectuar las adquisiciones a que se refiere el artículo anterior.

Este derecho de preferencia se otorgará por un plazo no mayor de 90 días a partir de la fecha en que se den a conocer las bases de la oferta. Este plazo podrá prorrogarse hasta por 90 días más, a solicitud de parte interesada.

ARTICULO 10°.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tomará las medidas que juzgue convenientes para promover a la adquisición por parte de mexicanos, del capital o de los activos fijos - puestos en venta de empresas establecidas en el país.

C A P I T U L O I I I

DE LA COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

ARTICULO 11°.- Se crea la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que estará integrada por los Titulares de las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, - Patrimonio Nacional, Industria y Comercio, Trabajo y Previsión Social y de la Presidencia. Serán suplentes de los respectivos Titulares, - los Subsecretarios que cada uno de ellos designe.

Las sesiones serán presididas rotativamente conforme al orden que se enuncia en el párrafo anterior por el Titular que se encuentre presente. La Comisión sesionará por lo menos una vez al mes.

La Comisión será auxiliada por un Secretario Ejecutivo que será designado por el Presidente de la República.

ARTICULO 12°.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tendrá las siguientes atribuciones:

I.- Resolver, en los términos del artículo 5° de esta ley, sobre el aumento o disminución del porcentaje en que podrá participar la inversión extranjera en las diversas áreas geográficas o de actividad económica del país, cuando no existan disposiciones legales o reglamentarias que exijan un porcentaje determinado y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá dicha inversión;

II.- Resolver sobre los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se recibirá la inversión extranjera en aquellos casos concretos que, por las circunstancias particulares que en ellos concurrán, ameriten un tratamiento especial;

III.- Resolver sobre la inversión extranjera que se pretenda efectuar en empresas establecidas o por establecerse en México;

IV.- Resolver sobre la participación de la inversión extranjera existente en México, en nuevos campos de actividad económica o nuevas líneas de productos;

V.- Ser órgano de consulta obligatoria de materia de inversiones extranjeras para las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal, institu--

ciones fiduciarias de los fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal o por los gobiernos de las entidades federativas y para la Comisión Nacional de Valores;

VI.- Establecer los criterios y requisitos para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversiones extranjeras;

VII.- Coordinar la acción de las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal para el cumplimiento de sus atribuciones en materia de inversiones extranjeras;

VIII.- Someter a la consideración del Ejecutivo Federal proyectos legislativos y reglamentarios así como medidas administrativas en materia de inversiones extranjeras; y

IX.- Las demás que le otorgue esta Ley.

ARTICULO 13°.- Para determinar la conveniencia de autorizar la inversión extranjera y fijar los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se regirá, la Comisión tomará en cuenta los siguientes criterios y características de la inversión:

I.- Ser complementaria de la nacional;

II.- No desplazar a empresas nacionales que estén operando satisfactoriamente ni dirigirse a campos adecuadamente cubiertos por ellas;

III.- Sus efectos positivos sobre la balanza de pagos y, en particular, sobre el incremento de las exportaciones;

IV.- Sus efectos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocu-

pación que genere y la remuneración de la mano de obra;

V.- La ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana;

VI.- La incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos;

VII.- La medida en que financien sus operaciones con recursos del exterior;

VIII.- La diversificación de las fuentes de inversión y la necesidad de impulsar la integración regional y subregional en el área latinoamericana;

IX.- Su contribución al desenvolvimiento de las zonas o regiones de menor desarrollo económico relativo;

X.- No ocupar posiciones monopolísticas en el mercado nacional;

XI.- La estructura de capital de la rama de actividad económica de que se trate;

XII.- El aporte tecnológico y su contribución a la investigación y desarrollo de la tecnología en el país;

XIII.- Sus efectos sobre el nivel de precios y la calidad de la producción;

XIV.- Preservar los valores sociales y culturales del país;

XV.- La importancia de la actividad de que se trate, dentro de la economía nacional;

XVI.- La identificación del inversionista extranjero con los intereses del país y su vinculación con centros de decisión económica;

mica del interior; y

XVII.- En general, la medida en que ~~caadyuve~~ ayude el logro de los objetivos y se apegue a la política de desarrollo nacional.

ARTICULO 14°.- Son atribuciones del Secretario Ejecutivo:

I.- Representar a la Comisión;

II.- Ejecutar las resoluciones de la Comisión;

III.- Fijar las normas de organización, administración y funcionamiento interno de la Secretaría a su cargo;

IV.- Realizar los estudios que le encomiende la Comisión;

V.- Formular el proyecto de presupuesto anual de la Comisión - que someterá a la consideración de la misma para su aprobación, en su caso;

VI.- Rendir a la Comisión un informe anual de las actividades - realizadas por el organismo;

VII.- Ejercer el presupuesto de la Comisión y nombrar al personal técnico y administrativo de la misma; y

VIII.- Las demás que le correspondan conforme a esta ley y que señale la Comisión.

ARTICULO 15°.- Las solicitudes para obtener las autorizaciones a que esta ley se refiere, se tramitarán por conducto del Secretario Ejecutivo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Las resoluciones que dicte la Comisión se turnarán a las Secretarías y Departamentos de Estado que corresponda, quienes emitirán - las autorizaciones que procedan con apego a las resoluciones citadas.

ARTICULO 16°.- Las Secretarías y Departamentos de Estado, den

tro de su esfera de competencia, resolverán los casos concretos con forme a los criterios generales que establezca la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y a las disposiciones de esta ley.

ARTICULO 17°.- Deberá recabarse permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la adquisición de bienes inmuebles por extranjeros y para la constitución y modificación de sociedades. La expedición del permiso se ajustará a las disposiciones legales vigentes y a las resoluciones que dicte la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

C A P I T U L O I V .

DEL FIDEICOMISO EN FRONTERAS Y LITORALES.

ARTICULO 18°.- En los términos de la fracción I del artículo 17 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y de su Ley Orgánica, se faculta a la Secretaría de Relaciones Exteriores para que autorice en cada caso la conveniencia de conceder a las instituciones de crédito, permisos para adquirir como fiduciarias el dominio de bienes inmuebles destinados a la realización de actividades industriales y turísticas en la faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras o en la zona de 50 kilómetros a lo largo de las playas del país, siempre que el objeto de la adquisición sea el de permitir la utilización y el aprovechamiento de dichos bienes a los fideicomisarios, sin constituir derechos reales sobre ellos, pudiendo emitir para estos fines certificados de participación inmobiliarios, nominativos y no amortizables.

ARTICULO 19°.- La Secretaría de Relaciones Exteriores resolverá - sobre la constitución de los fideicomisos a que se refiere el artículo anterior, considerando los aspectos económicos y sociales que implique la realización de estas operaciones. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras fijará los criterios y procedimientos - conforme a los cuales se resolverán estas solicitudes.

ARTICULO 20°.- La duración de los fideicomisos a que este capítulo se refiere, en ningún caso excederá de 30 años. La institución fiduciaria conservará siempre la propiedad de los inmuebles; - tendrá la facultad de arrendarlos por plazos no superiores a 10 - años, y a la extinción del fideicomiso podrá a transmitir la propiedad a personas legalmente capacitadas para adquirirla.

El Gobierno Federal se reserva la facultad de verificar en - cualquier tiempo el cumplimiento de los fines del fideicomiso.

ARTICULO 21°.- Los certificados de participación inmobiliarios que se emitan con base en el fideicomiso, tendrán las siguientes características:

a).- Representarán para el beneficiario exclusivamente los - derechos consignados en los incisos a) y c) del artículo 228-a y en el artículo 228-e de la Ley General de Títulos y operaciones de Credito, sin que les otorguen derecho a ninguna parte alícuola en los - derechos de propiedad sobre los inmuebles fideicometidos,

b).- Se deberán ser nominativos y no amortizables, y

c).- Constituirán el derecho de aprovechamiento del inmueble y a los productos líquidos que de dicho inmueble obtenga el fidu-

ciario, en los términos del acto de emisión, así como el derecho al producto neto que resulte de la venta que haga la institución fiduciaria a la persona legalmente capacitada para adquirir el inmueble fideicometido.

C A P I T U L O V

DEL REGISTRO NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

ARTICULO 22.- Se crea el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en el que deberán inscribirse.

I.- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen - inversiones reguladas por esta ley;

II.- Las sociedades mexicanas en cuyo capital participen las - personas a que se refiere el artículo 2°. de esta ley.

III.- Los fideicomisos en que participen extranjeros y cuyo objeto sea la realización de actos regulados por esta ley;

IV.- Los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus - - transmisiones;

V.- Las resoluciones que dicte la Comisión.

El reglamento determinará la organización del Registro y establecerá la forma y términos en que deberá proporcionarse la información.

ARTICULO 23.- El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras dependerá de la Secretaría de Industria y Comercio y estará bajo la dirección del Secretario Ejecutivo de la Comisión.

C A P I T U L O VI

DISPOSICIONES GENERALES.

ARTICULO 24.- Los títulos representativos del capital de las empresas serán nominativos en los siguientes casos:

I.- En la proporción y modalidades establecidas por leyes o disposiciones reglamentarias específicas o por resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras;

II.- Cuando sean propiedad de las personas, empresas o unidades a que se refiere el artículo 2º. de esta ley.

Los títulos al portador no podrán ser adquiridos por extranjeros sin aprobación previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, y, en este caso, se convertirán en nominativos. Este requisito y las sanciones previstas por el artículo 28 se transcribirán en los propios títulos.

ARTICULO 25.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá consultar la opinión de las instituciones públicas y de las organizaciones privadas de empresarios, trabajadores, campesinos, profesionales, técnicos o demás sectores que juzgue conveniente para el mejor ejercicio de sus atribuciones.

Las dependencias del Ejecutivo Federal, los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal, deberán proporcionar a la Comisión la información que les solicite para el mejor cumplimiento de sus funciones.

ARTICULO 26.- Las sociedades que estando obligadas a inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se ins

cribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se inscriban, no pagarán dividendos. Tampoco pagarán los dividendos correspondientes a aquellos títulos que debiendo inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se inscriban.

Las sociedades que debiendo inscribirse no cumplan con esta obligación, se registrarán de oficio a petición de cualquiera de sus socios.

ARTICULO 27.- Serán nulos, y en consecuencia no podrán hacer valer ante ninguna autoridad, los actos que se efectúen en contravención a las disposiciones de esta ley y los que debiendo inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se inscriban. Además, se sancionará al infractor con multa hasta por el importe de la operación, en su caso, que impondrá la Secretaría o el Departamento de Estado correspondiente. Las infracciones no cuantificables se sancionarán con multa hasta de \$100,000.00.

ARTICULO 28.- Los administradores, directores y gerentes generales, comisarios y miembros de los órganos de vigilancia de las empresas, serán solidariamente responsables en lo concerniente a sus funciones, de la observancia de las obligaciones que establece esta Ley. Su incumplimiento serán sancionados con multa hasta de \$100,000.00. Las sanciones serán impuestas por la Secretaría de Industria y Comercio previa audiencia del interesado.

ARTICULO 29.- Los notarios y corredores insertarán en los documentos en que intervengan las autorizaciones que deban expedirse en los términos de esta ley. Cuando autoricen documentos en los que

no consten tales autorizaciones, perderán la patentes respectiva.

Los encargados de los Registros Públicos no inscribirán los documentos arriba mencionados, cuando no conste en ellos la autorización correspondiente. El incumplimiento de esta obligación dará lugar a la pérdida del cargo.

ARTICULO 30.- Se sancionará con prisión hasta de nueve años y multa hasta de cincuenta mil pesos, a quien simule cualquier acto que permita el goce o la disposición de hecho, por parte de las personas, empresas o unidades económicas a que se refiere el artículo 2º. de esta ley de bienes o derechos reservados a los mexicanos, o cuya adquisición estuviera sujeta a requisitos o autorizaciones que no se hubieren cumplido u obtenido, en su caso.

T R A N S I T O R I O S .
= = = = =

PRIMERO.- Esta ley entrará en vigor a los 60 días siguientes a la fecha de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- Los títulos al portador representativos del capital de empresas ya establecidas en México, que sean propiedad de las personas, empresas o unidades a que se refiere el artículo 2°, deberán convertirse en nominativos en los términos del artículo 25 y presentarse para su registro en un plazo que no excederá de 180 días contando a partir de la fecha en que esta ley entre en vigor. Para efectuar esta conversión bastará con que la sociedad emisora haga la anotación respectiva en el título correspondiente o en hoja adherida al mismo. El registro surtirá los efectos de la autorización a que el artículo 25 se refiere.

TERCERO.- Se concede un plazo de 180 días contado a partir de la fecha en que entre en vigor esta ley, para que las personas obligadas a hacerlo se inscriban en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

CUARTO.- En tanto la comisión Nacional de Inversiones Extranjeras no fije los criterios y procedimientos a que se refiere el Artículo 19 de esta ley, las solicitudes a que el propio precepto se refiere serán resueltas por la Secretaría de Relaciones Exteriores después de haber escuchado la opinión de una Comisión Consultiva integrada por representantes de la propia Secretaría, quien la presidirá Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Industria y Comercio y Departamento de Turismo.

QUINTO.- Se deroga todas las disposiciones legales o reglamentarias que se opongan a esta ley.

A P E N D I C E .

A- III

LEY DE INSPECCION DE ADQUISICIONES.

ARTICULO 1º - Queda sujeta a control y vigilancia del Ejecutivo Federal, la adquisición de mercancías, bienes muebles y materias primas que realizan las Secretarías y Departamentos de Estado, Departamento del Distrito Federal, Gobiernos de los Territorios Federales organismos públicos, las instituciones nacionales de crédito, organizaciones auxiliares nacionales de crédito, las instituciones nacionales de seguros y fianzas, las empresas de participación estatal los organismos descentralizados y, sin perjuicio de lo que determinen la ley, decreto o instrumento jurídico que los haya creado, los fideicomisos constituidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público - como fideicomitente único del Gobierno Federal, que tengan por objeto la inversión, el manejo o administración de obras públicas, la prestación de servicios o la producción de bienes para el mercado.

El ejecutivo Federal ejercerá las funciones que esta ley le -- confiere por conducto de la Secretaría del Patrimonio Nacional, sin perjuicio de la intervención y facultades que en esta materia competen a otras dependencias del propio Ejecutivo.

ARTICULO 2º.- Para los fines de esta Ley, se consideran organismos públicos las comisiones, juntas, patronatos, institutos y demás entidades creadas por la Federación que tengan o administren un patrimonio o presupuesto formado con fondos o bienes federales.

Son organismos descentralizados los que define como tales la Ley para el Control, por parte del Gobierno Federal, de los Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal. Son empresas de participación estatal las que reúnan los requisitos que establecen los artículos 3° ó 4°. del citado ordenamiento.

ARTICULO 3°.- Cuando en el cuerpo de esta Ley se mencione a las Secretarías y Departamentos de Estado, el Departamento del Distrito Federal, Gobiernos de los Territorios Federales, organismos públicos, - las instituciones nacionales de crédito, organizaciones de seguros y - fianzas, las empresas de participación estatal, los organismos descentralizados y los fideicomisos de dirá simplemente "las entidades".

ARTICULO 4°.- Para el objeto de los señalado en el artículo 1°,- la Secretaría del Patrimonio Nacional deberá dictar las medidas tendientes a propiciar el óptimo aprovechamiento de los recursos que destinan las entidades para la adquisición de mercancías, bienes inmuebles y materias primas.

ARTICULO 5°.- Para dar cumplimiento a lo señalado en el artículo anterior, la Secretaría está facultada para:

I.- Exigir a las entidades, la presentación oportuna de presupuestos y programas de adquisiciones conforme a las normas que al efecto señale;

II.- Solicitar las entidades cualquier información relacionada con adquisiciones y almacenes;

III.- Revisar los sistemas y compras, almacenes de las entidades y promover en su caso, las medidas que estime convenientes para mejorar dichos sistemas;

IV.- Promover en el seno de cada una de las entidades, cuando a su juicio sea conveniente, la creación de Comités de Compras a cuyo cargo quedará la aplicación de las medidas que en materia de adquisiciones dicte la Secretaría. En dichos Comités participarán funcionarios designados por la propia Secretaría del Patrimonio Nacional;

V.- Estudiar y resolver la unificación de demandas de alta incidencia dentro de las adquisiciones de las entidades sujetas a las prevenciones de esta Ley;

VI.- Autorizar, de acuerdo con los elementos técnicos que considere adecuados y oyendo la opinión de las entidades y de organismos representativos, las normas y especificaciones de artículos de consumo generalizado para lo que se tendrá en cuenta lo previsto en la Ley General de Normas y de Pesas y Medidas;

VII.- Promover la codificación uniforme para artículos de consumo recurrente y generalizado.

VIII.- Definir, de acuerdo con las entidades, procedimientos especiales para recabar cotizaciones y seleccionar fuentes de abastecimiento, en el caso de bienes de inversión que determine el Reglamento;

IX.- Promover la creación de comités intergubernamentales encargados de adquirir en el exterior a nombre de l sector público, bienes de consumo o inversión.

X.- Contratar asesoría técnica de expertos, empresas o instituciones, para la realización de investigaciones de mercado, el mejoramiento de los sistemas de adquisiciones y almacenes, verificación y pruebas de calidad y otras tareas vinculadas con el objeto de esta Ley;

XI.- Solicitar precios, calidades y especificaciones a proveedores que concurran al abastecimiento de las entidades;

XII.- En el caso de concurrencia de proveedores, las empresas ejidales gozarán de la preferencia que otorga el artículo 178 de la Ley Federal de Reforma Agraria; y

XIII.- Verificar la solvencia económica, capacidad de producción o abastecimiento de los proveedores de las entidades y cuando lo estime conveniente, exigir de los mismos justificación de precios así como - muestras de los artículos, materia de un pedido o contrato.

ARTICULO 6°.- En los términos y con los datos que señale el Reglamento, los funcionarios de las entidades formularán los contratos o pedidos de adquisiciones que les correspondan y enviarán la documentación a la Secretaría del Patrimonio Nacional para su revisión, intervención y registro.

ARTICULO 7°.- La adquisición de mercancías, bienes muebles y materias primas mediante contrato o pedido no podrá realizarse sin la - previa revisión, intervención y registro por parte de la Secretaría - del Patrimonio Nacional en los términos de esta Ley y su Reglamento.

ARTICULO 8°.- Cuando la Secretaría del Patrimonio Nacional, considere que las negociaciones efectuadas por las instituciones son suficientes para establecer precios y calidades, los pedidos o contratos que se realicen se considerarán plenamente autorizados si se ajusta a los siguientes procedimientos;

I.- Compras consolidadas en las que intervenga dos o más entidades;

II.- Contratos de suministro por períodos fijos;

III.- Concursos; y

IV.- Pedidos negociados previa investigación de fuentes de suministro de selección de proveedores.

Quando las adquisiciones se realicen en los términos antes mencionados, corresponderá a la Secretaría del Patrimonio Nacional vigilar el cumplimiento de las condiciones pactadas y asimismo, verificar que se cumpla con lo señalado en el segundo párrafo del artículo 14.

ARTICULO 9º.- En el caso de que las adquisiciones no se ajusten a los sistemas mencionados en el artículo anterior, las entidades no podrán formalizar contratos o pedidos sin cumplir con lo establecido en el artículo 7º. Quedan obligadas, asimismo, a presentar bajo la responsabilidad de sus titulares, listas de precios máximos a los que deberán adquirir los bienes de que se trate. Estas listas que tendrán vigencia de un año, se formularán expresando las especificaciones, normas, fórmulas y calidades correspondientes.

La Secretaría del Patrimonio Nacional registrará las listas que envíen las entidades, tomará en cuenta los precios que ofrescan los proveedores, y mediante investigaciones y estudios pertinentes, podrá efectuar las modificaciones que procedan, comunicando el resultado a la entidad de que se trate para que se ajuste a los precios aprobados.

ARTICULO 10º.- Cuando la Secretaría del Patrimonio Nacional considere que el cumplimiento de la disposición contenida en el artículo 7º pueda efectuar sustancialmente las operaciones de alguna entidad podrá eximirla del cumplimiento de dicha disposición y optar por la inspección posterior de los pedidos o contratos.

Quedan exceptuados de lo dispuesto en el propio artículo 7°. los pedidos o contratos de adquisiciones cuyo monto no exceda de diez mil pesos, así como los que se celebren y deban cumplirse fuera del Distrito Federal, siempre que su monto no exceda de veinticinco mil pesos. - En estos casos las entidades enviarán los pedidos o contratos a la Secretaría del Patrimonio Nacional con posterioridad a la fecha de su celebración para los efectos de la intervención que esta Ley encomienda, sin perjuicio de que se cumplan los requisitos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuando su importe deba cubrirse con cargo al Presupuesto de Egresos de la Federación.

ARTICULO 11.- En el caso de adquisiciones con cargo al Presupuesto de Egresos de la Federación, las entidades deberán cubrir, además, los requisitos que de acuerdo con sus atribuciones, señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en lo relativo a formulación, pago, suspensión, cancelación o modificación de contratos o pedidos.

ARTICULO 12.- Para efectos de lo señalado en el artículo 7°. y dentro de los cinco días hábiles siguientes a la recepción de los pedidos o contratos, la Secretaría del Patrimonio Nacional.

I.- Registrará el pedido o contrato de adquisiciones en los términos en que se encuentre formulado;

II.- Hará constar sus observaciones sobre precios y calidades; y

III.- Negará el registro del pedido o contrato de adquisiciones cuando el mismo no reúna los requisitos que señalan esta Ley y su Reglamento.

En los casos de las fracciones I y II enviará el pedido o contrato original y las copias correspondientes a la entidad formulante para que continúe los trámites.

En el caso de la fracción III devolverá el pedido o contrato a la entidad formulante con expresión de los motivos por los cuales se negó su registro.

ARTICULO 13.- La Secretaría del Patrimonio Nacional podrá suspender o cancelar cualquier pedido o contrato de adquisiciones cuando posterioridad al registro descubra alguna irregularidad en los precios o mercancías, o cuando el proveedor no satisfaga los requisitos señalados en la presente Ley o no presente las necesarias garantías, previa audiencia que al efecto se conceda al interesado en la que éste podrá aportar las pruebas y los alegatos que a su interés conveniga.

Para los efectos de este artículo, la Secretaría del Patrimonio Nacional está facultada para vigilar el cumplimiento de los precios autorizados, intervenir en la recepción de los artículos y suspender la misma si considera que la calidad no es la convenida, verificar la aplicación final de los bienes, e investigar al proveedor con el cual se hubiesen pactado operaciones de compra-venta.

ARTICULO 14.- La Secretaría del Patrimonio Nacional sólo registrará contratos o pedidos para la adquisición de mercancías, bienes muebles y materias primas que formulen las entidades a favor de proveedores que se encuentren inscritos en el Padrón de Proveedores del Gobierno Federal que llevará la propia Secretaría del Patrimonio Nacional.

La Secretaría no registrará pedidos o contratos de adquisición de artículos de importación o de procedencia extranjera, sin la auto

rización previa del Instituto Mexicano del Comercio Exterior.

ARTICULO 15.- Para ser inscrito en el Padrón de Proveedores del Gobierno Federal, el interesado deberá satisfacer los siguientes requisitos:

I.- Solicitar la inscripción por escrito; señalar los productos y artículos que esté en posibilidad de ofrecer en venta y presentar -- listas de precios con las modalidades que señale la Secretaría del Patrimonio Nacional.

Si se trata de una persona moral, deberá exhibir, además, copia certificada de la escritura constitutiva y de los documentos que acrediten la personalidad del solicitante;

II.- Comprobar su inscripción en la Cámara de Comercio o de Industria que corresponda;

III.- Acreditar mediante la exhibición de los documentos respectivos, que es productor o comerciante legalmente establecido en el país.

Cuando el proveedor solicite su inscripción como representante de comerciante o productor, nacional o extranjero, deberá acompañar a su solicitud copia del convenio o contrato celebrado con su representada, así como el documento en que conste que tiene facultades para - contratar y obligarse a nombre de su representado, en todo lo que se refiere a los pedidos o contratos de adquisiciones materia de esta ley;

IV.- Demostrar su solvencia económica e informar acerca de su capacidad de producción, si es industrial, o de la cantidad de mercancías que pueda ofrecer para su venta, si es comerciante;

V.- Acreditar su inscripción en el Registro Federal de Causantes y su afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social; y

VI.- Pagar la cuota de inscripción que fije el Reglamento.

Dentro de un término que no excederá de treinta días hábiles, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud la Secretaría decidirá si inscribe o no al solicitante en el Padrón de Proveedores del Gobierno Federal.

ARTICULO 16.- Los proveedores empadronados que al iniciarse un nuevo ejercicio fiscal, tengan interés en continuar inscritos en el Padrón de Proveedores del Gobierno Federal, se presentarán ante la Secretaría del Patrimonio Nacional durante el mes de enero las solicitudes de revalidación de su inscripción y pagarán la cuota respectiva; en caso contrario, quedarán inhabilitados para realizar con las entidades.

ARTICULO 17.- La Secretaría del Patrimonio Nacional podrá imponer multas a los proveedores hasta por la cantidad equivalente al 10% del valor del pedido o contrato de adquisiciones o suspender los efectos de su registro en el Padrón de Proveedores del Gobierno Federal, quedando inhabilitados para realizar con las entidades hasta por el término de un año, en los siguientes casos:

I.- Si dejaren de entregar los artículos a que se refieren los pedidos o contratos de adquisiciones en el tiempo pactado; así como en la cantidad y calidad convenidas;

II.- Si se negaren a dar las facilidades necesarias para que la Secretaría ejerza la facultad que le confiere la fracción XII del artículo 5°, o pueda intervenir en la revisión, inspección y vigilancia del pedido o contrato de adquisiciones en los términos de esta Ley y su Reglamento;

III.- A solicitud de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, si no prestaren o cumplieren con las garantías señaladas en el pedido o contrato de adquisiciones; y

IV.- Si se negaren a reponer las mercancías que no reúnan los requisitos de calidad y precio pactados, cuando para ello fueren requeridos.

La multa a que se refiere esta disposición se hará efectiva por conducto de la oficina competente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La multa a que se refiere esta disposición se hará efectiva por conducto de la oficina competente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ARTICULO 18.- La Secretaría del Patrimonio Nacional podrá cancelar el registro de un proveedor en el Padrón de Proveedores del Gobierno Federal y negar la reinscripción, en los siguientes casos:

I.- Cuando se compruebe que ha obrado con dolo o mala fe;

II.- Cuando deje de reunir los requisitos a que se refiere la fracción III del artículo 15 de esta Ley;

III.- Cuando se encuentre en estado de insolvencia, liquidación judicial o quiebra;

IV.- Cuando dejare de cumplir totalmente un pedido o contrato de adquisiciones; y

V.- Cuando reincidiere en la comisión de cualquiera de las faltas señaladas en el artículo anterior.

ARTICULO 19.- Las sanciones a que se refieren los artículos anteriores serán aplicadas sin perjuicio de las acciones civiles o penales que las entidades puedan ejercer en contra del proveedor.

ARTICULO 20.- Contra las resoluciones que nieguen la inscripción en el Padrón de Proveedores del Gobierno Federal o que impongan alguna sanciones a que se refieren los artículos 17 y 18 de esta -- Ley, el interesado podrá interponer recurso de inconformidad ante -- un Consejo integrado por representantes de las Secretarías del Pa-- trimonio Nacional, Hacienda y Crédito Público y de la Presidencia.

La interposición del recurso suspenderá la ejecución de la -- sanción impuesta mediante los requisitos que establezca el Reglamen-- to, hasta en tanto se resuelva en definitiva.

ARTICULO 21.- Los proveedores están obligados a comunicar -- oportunamente a la Secretaría del Patrimonio Nacional, las variacio-- nes en los precios y calidades de los artículos que vendan. Previo aná-- lisis y registro por parte de la Secretaría, dichos elementos serán tomados en cuenta para evaluar las decisiones que en materia de ad-- quisiciones adopten las entidades.

Cuando con motivo de la aplicación de esta Ley la Secretaría del Patrimonio Nacional tenga conocimiento de que un artículo se -- ofrece en venta a un precio interior a su costo de producción, dará

aviso a la Secretaría de Industria y Comercio para que ésta intervenga de acuerdo con sus facultades.

ARTICULO 22.- Las entidades quedan obligadas a:

I.- Presentar a la Secretaría del Patrimonio Nacional presu--puestos y programas anuales de adquisiciones conforme a las normas - que señale la propia Secretaría;

II.- Proporcionar conforme a las normas que establezca la Se--cretaría, información relativa a operaciones de compra-venta efectuadas con proveedores;

III.- Cuando así corresponda, enviar previamente a su formalización, para su revisión, intervención y registro contratos o pedidos adquisiciones cuyo monto exceda de 10 mil pesos en el Distrito Federal y 25 mil fuera de él, y prohibir en este caso a los funcionarios que corresponda, dividir los contratos o pedidos en cantidades inferiores;

IV.- Abstenerse de formalizar pedidos o contratos de adquisi--ciones de artículos de importación o de procedencia extranjera, sin la previa autorización del Instituto Mexicano de Comercio Exterior;

V.- LLenar los requisitos que de acuerdo con sus atribuciones señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para que pueda - autorizarse el pago de contratos o pedidos cuyo importe deba cubrirse con cargo al Presupuesto de Egresos de la Federación.

VI.- En el caso de adquisiciones financiadas con créditos, acompañar los contratos o pedidos con los documentos necesarios que acrediten que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha autorizado el crédito respectivo. Si no se cumple con este requisito, la Secretaría no dará trámite al contrato o pedido de que se trate;

VII.- Abstenerse, sin la previa autorización de la Secretaría, de modificar o cancelar contratos o pedidos ya registrados. Si su importe debe cubrirse con cargo al Presupuesto de Egresos de la Federación, solicitar asimismo, autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y

VIII.- Abstenerse de autorizar órdener de pago y efectuar pagos si en los pedidos o contratos de adquisiciones y en las facturas respectivas no aparecen las constancias relativas de la Secretaría, salvo en los casos de los pedidos a que se refiere el segundo párrafo del artículo 10 de esta Ley.

ARTICULO 23.- Los honorarios para contratar los servicios a que alude la fracción X del artículo 5° de la Ley, serán cubiertos por la Secretaría del Patrimonio Nacional, con cargo a un fondo que se integrará con el porcentaje que en relación al monto de las adquisiciones que realicen las dependencias, se determine por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la del Patrimonio Nacional.

ARTICULO 24.- Los funcionarios facultados para formular pedidos o contratos de adquisiciones, deberán informar a la Secretaría del Patrimonio Nacional las cancelaciones parciales o totales de los

pedidos o contratos, si el importe de éstos debe cubrirse con cargo - al Presupuesto de Egresos de la Federación.

ARTICULO 25.- Los pedidos o contratos de adquisiciones que se celebren con violación a las disposiciones de esta Ley, serán nulos - de pleno derecho y no surtirán efecto alguno, así como aquellos que - debiendo cubrirse con cargo al Presupuesto de Egresos de la Federación se celebren con violación a lo dispuesto por la Ley Orgánica del Presupuesto de Egresos de la Federación y su Reglamento.

ARTICULO 26.- Los delitos y faltas en que los funcionarios autorizados para formular pedidos o contratos de adquisiciones incurran con motivo de la formulación y cumplimiento de éstos, se sancionarán de acuerdo con las Ley de Responsabilidades de los Funcionarios y Empleados de la Federación, del Código Penal Federal o las leyes aplicables al caso.

T R A N S I T O R I O S :

PRIMERO.- Esta Ley entrará en vigor a partir de la fecha de su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación, y deroga las disposiciones anteriores en los que se le opongan.

SEGUNDO.- Se abroga la Ley de Inspección de Adquisiciones de - fecha 23 de diciembre de 1965, publicada en el Diario Oficial de la - Federación del 30 de los mismos mes y año.

TERCERO.- En tanto se expide el Reglamento de esta Ley se estará a las prácticas administrativas establecidas, y en su caso, a las determinaciones que específicamente dicta la Secretaría del Patrimonio Nacional de Acuerdo con las atribuciones que le confieren éste y los demás ordenamientos legales.

A P E N D I C E.

B - I

D E C R E T O.

QUE DECLARA DE UTILIDAD NACIONAL EL ESTABLECIMIENTO Y
AMPLIACION DE LAS EMPRESAS A QUE EL MISMO SE REFIERE.

ARTICULO PRIMERO.- Se declara de utilidad nacional el establecimiento y ampliación de empresas que se estime necesario fomentar, - mediante el otorgamiento de estímulos fiscales, ayudas y facilidades de diversa índole, para impulsar el desarrollo regional, crear oportunidades de trabajo, elevar el nivel de vida de la población, fortalecer el mercado interno e incorporar el mayor número de habitantes al progreso nacional, aumentar exportaciones, sustituir importaciones y propiciar una planta industrial mejor integrada con elevados niveles de eficiencia productiva.

Dichos beneficios también podrán otorgarse a las empresas - ya establecidas, si con ello racionalizan su producción y aumentan - su eficiencia y productividad en provecho del consumidor nacional o de sus exportaciones.

ARTICULO SEGUNDO.- El Ejecutivo a mi cargo, mediante disposiciones de carácter general, determinará los estímulos fiscales y - las ayudas y facilidades que en cada zona o región se otorguen para - promover el establecimiento y ampliación de las empresas que se re - fiere el artículo primero y fijará los requisitos y condiciones para su otorgamiento y disfrute.

Los decretos que contengan estas disposiciones de carácter general se publicarán en el "Diario Oficial" de la Federación.

Los estímulos fiscales a que alude el párrafo primero de este artículo se otorgarán sin perjuicio de las franquicias que estén disfrutando o de las que puedan disfrutar las empresas conforme a otras disposiciones de carácter federal.

ARTICULO TERCERO.- Para fijar el monto, naturaleza y duración de los estímulos se tomarán en cuenta: las características de la zona o región del país; la actividad industrial de que se trate; el empleo que generen las empresas beneficiarias; su contribución a la producción e integración industriales y al desarrollo regional; la estructura de su capital; los precios y calidades de los artículos que pretendan producir; el contenido nacional en sus productos; los efectos de sus operaciones sobre la balanza de pagos, además de las circunstancias que en cada caso concurren y sean pertinentes a la consecución de los fines de este Decreto.

Las características de los estímulos en los casos de aumento de la eficiencia por el racionalización de la producción, en los términos del segundo párrafo del artículo primero, se fijarán tomando en cuenta, además de las condiciones anteriores, la medida en que beneficie al consumidor nacional o permita el aumento en las exportaciones.

ARTICULO CUARTO.- Se crea una comisión intersecretarial integrada por las Secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público, presidida por la primera, que será órgano de consul-

ta del Ejecutivo Federal para la expedición de las disposiciones generales que concedan estímulos, ayudas o facilidades en los términos de este Decreto y que también podrá presentar el Ejecutivo proposiciones debidamente fundadas para su expedición.

La comisión consultará a las Dependencias que corresponda según la naturaleza de los estímulos, ayudas y facilidades de que se trate.

ARTICULO QUINTO.- Los interesados en acogerse a las disposiciones de carácter general que se expidan, presentarán su solicitud a la Secretaría de Industria y Comercio y si cumplen con los requisitos necesarios para darle trámite, se someterá a la comisión que alude el artículo anterior para su resolución.

Estas resoluciones se publicarán en el "Diario Oficial" de la Federación.

ARTICULO SEXTO.- Cuando una empresa ya establecida se considere afectada en virtud de los estímulos concedidos en los términos de este Decreto, podrá ocurrir ante la comisión intersecretarial y presentar una oposición escrita acompañada de las pruebas que la funden.

El término para interponer la oposición será de treinta días contados a partir de la fecha que se publiquen las disposiciones que otorguen los estímulos.

Si la oposición se formula contra disposiciones generales, la comisión intersecretarial dictaminará para que el Ejecutivo Federal resuelva en definitiva, Si la oposición se dirige contra una resolución particular, será propia comisión la que decida.

TRANSITORIOS.

PRIMERO.- Este Decreto entrará en vigor el día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- La comisión intersecretarial expedirá las normas de su funcionamiento y el instructivo para la aplicación de este Decreto.

A P E N D I C E.

B - II

DECRETO QUE SEÑALA LOS ESTIMULOS, AYUDAS Y FACILIDADES QUE SE OTORGARAN A LAS EMPRESAS INDUSTRIALES A QUE SE REFIERE EL DECRETO DEL 23 DE NOVIEMBRE DE 1971.

S U J E T O S.

ARTICULO 1°.- Podrán disfrutar de los estímulos, ayudas y facilidades a que este Decreto se refiera:

I.- Las empresas que desarrollen una actividad industrial nueva en la entidad municipal o delegacional donde se establezcan;

II.- Las empresas industriales que se establezcan para el aprovechamiento industrial de productos agropecuarios, pesqueros y en general, materias primas de la zona donde se localicen aun cuando la actividad a que se dediquen no sea nueva en la entidad municipal o delegacional de que se trate.

III.- Las empresas que desarrollen actividades industriales que sean nuevas en el país;

IV.- Las empresas industriales que vengan a cubrir faltantes del consumo nacional que no sean de carácter transitorio y que en el último año hayan superiores al 20% de dicho consumo;

V.- Las empresas industriales que racionalicen su producción y aumenten su eficiencia y productividad en provecho del consumidor nacional;

VI.- Las empresas industriales que realicen ampliaciones en su capacidad productiva;

VII.- Las empresas que intervienen el importe derivado de la enajenación de bienes inmuebles del activo fijo en el establecimiento o ampliación de industrias en las zonas a que se refieren las fracciones II y III del artículo 5°;

VIII.- Aquellas empresas industriales cuyo fomento sea de particular interés para el país por su contribución al desarrollo nacional o regional, a la creación de fuentes de trabajo y a la mejor integración de la planta industrial.

ARTICULO 2°.- Se considera que una empresa desarrolla una actividad industrial nueva en una entidad municipal o delegacional cuando se dedique a la fabricación de mercancías que no se produzcan en ésta, siempre que no se trate de meros sustitutos de otras que ya se estén produciendo;

ARTICULO 3°.- Las empresas que se establezcan para el aprovechamiento industrial de productos agropecuarios, pesqueros y, en general materias primas de la zona donde se localizen y cuya actividad no sea nueva dentro de la entidad municipal de que se trate, deberán emplear recursos humanos y naturales provenientes de las zonas 2 y 3 que representen el 40%, cuyo mínimo, de su costo directo de producción para disfrutar de los estímulos que señala este Decreto.

ARTICULO 4°.- Se consideran actividades industriales nuevas en el país la manufactura o fabricación de mercancías que no se pro

duzcan en éste, siempre que no se trate de meros sustitutos de otras que ya se estén produciendo y que contribuyan en forma importante al desarrollo económico del país.

ARTICULO 5°.- Para los fines de aplicación de este Decreto -- se divide en país en 3 zonas, como sigue:

I.- Zona 1.- Integrada por el Distrito Federal y los municipios de Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cuautitlán, Ecatepec, Naucalpan de Juárez, Tlanepantla, Tultitlán y Texcoco del Estado de México, los municipios de Apodaca, Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina del Estado de -- Nuevo León y el municipio de Guadalajara del Estado de Jalisco.

II.- Zona 2.- Integrada por los municipios de Tlaquepaque y Zapopan del Estado de Jalisco; los municipios de Lerma y Toluca del Estado de México; los municipios de Cuernavaca y Jiutepec del Estado -- de Morelos los municipios de Cuautlancingo, Puebla y San Pedro Cholulo del Estado de Puebla y el municipio de Querétaro del Estado de Querétaro.

III.- Zona 3.- Integrada por el resto del territorio nacional.

ESTIMULOS, AYUDAS Y FACILIDADES:

ARTICULO 6°.- Las empresas a que se refieren las fracciones -- I y II del Artículo 1°, que se establezcan en las zonas 2 y 3, podrán disfrutar de las siguientes franquicias y reducciones de impuestos:

I.- Del 50% al 100% en la Zona 2, y del 60% al 100% en la Zona 3, de los impuestos de importación y sus adicionales sobre maquinaria y equipo;

II.- Del 50% al 100% en la Zona 2, y del 60% al 100% en la Zona 3, del impuesto del timbre;

III.- Del 60% al 100% del impuesto sobre la renta que corresponda a las ganancias derivadas de la enajenación de bienes inmuebles del activo fijo de las empresas;

IV.- Autorización para depreciar en forma acelerada las inversiones en maquinaria y equipo para efectos del pago del impuesto sobre la renta;

V.- Las empresas a que se refiere la fracción I del artículo que se establezcan en las zonas 2 y 3 podrán disfrutar además, de reducción del 50% al 100% en la Zona 2 y del 60% al 100% en la Zona 3, de la percepción neta federal del impuesto sobre ingresos mercantiles o de los impuestos especiales equivalentes que graven la venta de primera mano, sin que en este último caso la reducción pueda ser superior a la que correspondería a la percepción neta federal del impuesto sobre ingresos mercantiles.

ARTICULO 7°.- Las empresas a que se refiere la fracción III del artículo 1°, que se establezcan en las Zonas 2 y 3, podrán disfrutar de las siguientes franquicias o reducciones de impuestos:

I.- Del 50% al 100% en la Zona 2 y del 60% al 100% en la Zona 3, de los impuestos de importación y sus adicionales sobre materias primas, partes, maquinaria, equipo y refacciones;

II.- Del 50% al 100% en la Zona 2 del 60% al 100% en la Zona 3, del impuesto del timbre;

III.- Del 50% al 100% en la Zona 2 y del 60% al 100% en la Zona 3, de la percepción neta federal del impuesto sobre ingresos mercantiles o de los impuestos especiales equivalentes que graven la venta de primera mano, sin que la reducción pueda ser superior a la que correspondería a la percepción neta federal del impuesto sobre ingresos mercantiles;

IV.- Del 60% al 100% del impuesto sobre la renta que corresponda a las ganancias derivadas de la enajenación de bienes inmuebles - del activo fijo de las empresas;

V.- Del 10% al 25% del impuesto sobre la renta al ingreso global de las empresas que corresponda si se trata de empresas establecidas en la Zona 2;

VI.- Del 15% al 40% del impuesto sobre la renta al ingreso global de las empresas que corresponda si se trata de empresas establecidas en la Zona 3;

VII.- Autorización para depreciar en forma acelerada, las inversiones en maquinaria y equipo para efectos del pago del impuesto sobre la renta.

ARTICULO 8°.- Las empresas a que se refiere la fracción IV - del artículo 1°, que se establezcan en las zonas 2 y 3, podrán disfrutar de las siguientes franquicias o reducciones de impuestos:

I.- Del 50% al 100% en la zona 2 y del 60% al 100% en la zona 3 de los impuestos de importación y sus adicionales sobre materias -

primas, partes, maquinaria, equipo y refacciones.

II.- Del 50% al 100% en la zona 2 y del 60% al 100% en la zona 3, del impuesto del timbre;

III.- Del 60% al 100% del impuesto sobre la renta que corresponda a las ganancias derivadas de la enajenación de bienes inmuebles - del activo fijo de las empresas;

IV.- Autorización para depreciar en forma acelerada, las inversiones en maquinaria y equipo para efectos del pago del impuesto sobre la renta;

V.- Del 50% al 100% en la zona 2 y del 60% al 100% en la zona 3, de la percepción neta federal del impuesto sobre ingresos mercantiles o de los impuestos especiales equivalentes que graven la venta de primera mano, sin que la reducción pueda ser superior a la que correspondería a la percepción neta federal del impuesto sobre ingresos mercantiles.

ARTICULO 9°.- Cuando las empresas, cualquiera que sea la zona realicen, previa solicitud, inversiones tendientes a racionalizar su producción y aumentar su eficiencia y productividad y logren con ello una reducción en sus precios al consumidor final en un 5% como mínimo, respecto del año anterior, podrán disfrutar de los siguientes beneficios:

I.- Devolución del 60% al 100% del impuesto general de importación y sus adicionales, pagos por la maquinaria y equipo, materias primas, partes y refacciones, importados para la racionalización señalada una vez comprobado el cumplimiento de la reducción de precios

de referencia;

II.- Autorización para depreciar en forma acelerada, para efectos del pago del impuesto sobre la renta, las inversiones en maquinaria y equipo que destinen al logro de la racionalización.

La reducción en los precios deberá mantenerse por un mínimo de dos años.

Para disfrutar de la devolución del impuesto general de importación correspondiente de las materias primas partes y refacciones - por un plazo mayor al de dos años, deberá mantenerse la reducción de precios durante todo el plazo que se fije en la resolución particular.

Para fijar el monto del estímulo fiscal se tomará en cuenta el porciento de reducción de precios que realicen.

ARTICULO 10 .- Cuando se trate de ampliación de empresas establecidas en las zonas 2 y 3, que se ajusten a las finalidades previstas en el artículo 1º del Decreto de 23 de noviembre de 1971, a juicio de la Comisión Intersecretarial a la que el mismo se refiere, se podrán otorgar los siguientes beneficios;

I.- Reducción del 50% al 100% para la zona 2 y del 60% al 100% para la zona 3, del impuesto general de importación sobre maquinaria y equipo que se destinen a la ampliación.

II.- Autorización para depreciar en forma acelerada, para efectos del pago del impuesto sobre la renta, las inversiones en maquinaria y equipo que se destinen a la ampliación.

Estos estímulos se otorgarán tomando en cuenta el nivel económico de la zona en que se encuentra establecida la empresa y la impor

tación que la ampliación tenga en el aprovechamientos de los recursos humanos y naturales de la misma.

ARTICULO 11.- Las empresas establecidas en las zonas 1,2 y 3 no serán gravas con el impuesto sobre la renta que corresponda a las ganancias derivadas de la enajenación de bienes inmuebles del activo fijo de las empresas conforme a las siguientes reglas:

II.- Tratándose de empresas establecidas en la zona 1 cuando invierten el importe de la enajenación en el establecimiento o ampliación de empresas en la zona 3;

III.- Trátandose de empresas establecidas en la zona 3 cuando inviertan el importe de la enajenación en el establecimiento o ampliación de empresas en la misma zona.

ARTICULO 12.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público por conducto del Banco de México, señalará las normas conforme a las cuales la banca del país otorgará créditos en condiciones favorables para promover la instalación o ampliación de empresas industriales en las zonas 2 y 3, Dichas normas se referirán exclusivamente a los nuevos créditos que se otorguen para los fines arriba indicados.

ARTICULO 13.- Además de los estímulos a que se refieren los artículos anteriores, a las empresas comprendidas en el artículo 1º que se establezcan en las zonas 2 y 3, con capital social hasta de cinco millones de pesos, se les otorgarán las siguientes ayudas facilidades:

1).- Asesoría Técnica.

2).- Asesoría para la obtención de créditos con apoyo en los fondos creados por el Gobierno Federal.

- 3).- Estudios de preinversión y factibilidad.
- 4).- Asesoría para la investigación de mercados y para el establecimiento de materias primas.
- 5).- Asesoría sobre los requisitos que deben cumplir y los trámites que deben realizar para su establecimiento.
- 6).- Asesoría para la adquisición y selección de maquinaria y equipo y procesos de fabricación.

Cuando se trate de empresas de menos de un millón de pesos de capital social se les otorgará asesoría para su constitución y organización

Los límites máximos de capital señalados en el primer párrafo de este artículo podrán variarse si a juicio de la Comisión Intersecretarial, existen causas que lo justifiquen.

Las ayudas y facilidades a que este artículo se refiere se otorgarán por conducto de la Secretaría de Industria y Comercio.

ARTICULO 14.- El Ejecutivo Federal, oyendo la opinión de la Comisión Intersecretarial a que se refiere el Decreto de 23 de noviembre de 1971, podrá otorgar estímulos fiscales adicionales en cuanto a su naturaleza, monto o plazo a aquellas empresas cuyo establecimiento o ampliación sea de particular utilidad para el país o para determinada zona o a región por su contribución a la creación de fuentes de trabajo a la producción e integración industriales y al desarrollo regional; por el grado de contenido nacional que incorporarán en sus productos; por el volumen de sus inversiones en investigaciones tecnológicas; por los efectos de sus operaciones sobre la Balan-

za de Pagos y las demás circunstancias específicas que coadyuven al --
logro de los objetivos en señalados en el mencionado Decreto.

En estos casos los estímulos fiscales se otorgarán mediante dis-
posiciones de carácter general y siempre y cuando con ello no se cree
una situación de competencia privilegiada entre empresas.

Cuando se trate de la zona 1, se tomarán en cuenta, en todo ca-
so el grado de concentración industrial, la contaminación del medio am-
biente, la magnitud del mercado regional y las demás circunstancias -
que concurren tanto en las entidades, en los municipios, como en las -
delegaciones.

ARTICULO 15.- Sólo se permitirá la importación con garantía o -
libre de impuestos de aquellos artículos que no se produzcan en el - -
país en condiciones satisfactorias de precio, calidas y plazo de entre-
ga.

Unicamente se harán reducciones en los impuestos adicionales al
de importación cuando no estén afectos a un fin específico.

ARTICULO 16.- Las disposiciones de este Decreto relativas a la
depreciación acelerada, surtirán los efectos de acuerdos de carácter -
general para los fines del artículo 21, fracción IV, de la Ley del Im-
puesto sobre la Renta en lo que se refiere a las regiones o ramas de -
actividad económica.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público establecerá las de-
más condiciones generales a que alude dicho precepto legal.

ARTICULO 17.- Para los efectos de este Decreto y de la aplica-
ción del artículo 19 fracción VI, inciso e), de la Ley de Impuesto so-

bre la Renta, se considerarán regiones susceptibles de desarrollo las zonas 2 y 3.

ARTICULO 18.- Para la fijación del monto de las franquicias o reducciones a que se refiere este Decreto se tomará en cuenta el empleo que generen las actividades beneficiadas.

PLAZOS.

ARTICULO 19.- Los plazos de los estímulos, ayudas y facilidades a que se refiere el presente Decreto, serán de 5 a 10 años improrrogables para las empresas que se establezcan en la zona 3 y de 3 a 7 años improrrogables para las que se establezcan en la zona 2.

La duración de los plazos se fijará atendiendo a la importancia económica, nacional o regional, de la actividad de que se trate.

Para las empresas a que se refiere el artículo 9°. los plazos serán de 2 a 5 años improrrogables.

Para los casos previstos en el artículo 14, de los plazos se fijarán en las disposiciones de carácter general en las que se señalen los estímulos y serán por un máximo de 10 años improrrogables.

ARTICULO 20.- Los plazos para disfrutar de los estímulos que establece este Decreto, se computarán como sigue:

I.- Para las reducciones en el impuesto general de importación y la depreciación acelerada a partir de la primera importación, una vez aceptada la solicitud, si se trata de maquinaria o equipo;

II.- Cuando se trate de maquinaria adquirida en el país la depreciación ñacelerada se contará a partir de la fecha de la adquisición;

III.- En el caso de materias primas y partes, desde la fecha de la importación de la primera partida, una vez aceptada la solicitud;

IV.0 Para las franquicias que correspondan en el impuesto del timbre a partir de la fecha de aceptación de su solicitud;

V.- Para las franquicias o reducciones en los impuestos de ingresos mercantiles o de los impuestos especiales, cuyo pago exima el de ingresos mercantiles, y en el impuesto sobre la renta, a partir de la fecha de la primera venta del producto exento.

En ningún caso estos plazos empezarán a correr en una fecha posterior a un año, contado a partir del día en que se hubiere notificado al interesado la resolución particular.

ARTICULO 21.- Otorgados los estímulos para una empresa comprendida en cualquiera de las fracciones I, II y III del Artículo 1º a las que se establezcan posterioridad para dedicarse a la misma actividad y llenen los requisitos que este Decreto señala, les corresponderán los mismos beneficios, por el plazo que le reste para disfrutar a la primera beneficiaria.

Los estímulos que se otorguen a las empresas comprendidas en las fracciones IV y V del artículo 1º, se harán extensivos, previa solicitud, a partir del momento en que empiece a disfrutarlos la primera beneficiaria, a las empresas ya establecidas que se dediquen a la misma actividad y lleven los requisitos que este Decreto señala. Cuando se trate de empresas que se establezcan con posterioridad regirá para ellas lo dispuesto en el párrafo anterior.

REQUISITOS.

ARTICULO 22.- Para disffutar de los beneficios, las empresas

deberán reunir los siguientes requisitos:

I.- Poseer una estructura del capital social, conforme a la -
cual la participación de mexicanos represente como mínimo el 31%;

II.- Sus pagos al exterior por concepto de adquisición o dere-
cho de uso de patentes, marcas o nombres comerciales, asistencia -
técnica, que se hagan en forma de regalías, participaciones produc--
ción, ventas o utilidades o bajo otras denominaciones, sean en espe-
cie, valores, en crédito o numerario, quedarán limitados al por ciento
que sobre sus ventas netas anuales fije la Comisión, el que nunca po-
drá ser superior al 3%.

III.- Las empresas deberán presentar junto con su solicitud los
contratos a que se refieren los conceptos señalados en la fracción que
antecede;

Los estímulos a que este Decreto se refiere no se otorgarán -
cuando en dichos contratos se establezcan restricciones a la exporta-
ción contrarias al interés nacional;

IV.- Los créditos contraídos en el exterior y los intereses a
cubrir sobre los mismos, estarán limitados a las cantidades que apue-
be la Comisión.

V.- Cumplir con las normas oficiales de calidad que fije la -
Secretaría de Industria y Comercio, o en su defecto las que les seña-
len en la respectiva resolución particular.

VI.- Tener como mínimo un 60% de contenido nacional dentro de
su costo directo de producción. La Comisión I^Ntersecretarial podrá

también acordar que se otorgue los beneficios que este Decreto establece, aunque la empresa inicie sus operaciones con un grado menor de contenido nacional, siempre que se ajuste al programa de integración que la propia Comisión apruebe para alcanzar dicho contenido. - Podrá exceptuarse de la obligación de operar con 60% de contenido nacional a las empresas que requieran materias primas no disponibles en el país.

La Comisión Intersecretarial podrá considerar el contenido nacional en los productos exportados para efecto del cálculo del 60%, - en los casos en que no se lleguea tal mínimo. Este tratamiento no se aplicará a empresas maquiladoras.

VII.- La Dirección y Administración de la empresa deberá estar a cargo de mexicanos. Cuando las empresas cuenten con un consejo de administración, la mayoría de sus integrantes deberán ser mexicanos.

Se si utilizan servicios técnicos de extranjeros la empresa o deberá indicar la forma en que dará cumplimiento a las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, relativas a la capacitación de trabajadores mexicanos.

VIII.- Las empresas comprendidas en las fracciones III y IV del artículo 1º, deberán cumplir con el diferencial de precios respecto de los vigentes en el mercado interno de los principales países proveedores, en los términos que fije la Secretaría de Industria y Comercio.

DISPOSICIONES GENERALES.

ARTICULO 23.- Las empresas interesadas en acogerse a los be-

neficios contenidos en este Decre, presentarán su solicitud ante la -
Secretaría de Industria y Comercio en los términos del instructivo.

Las solicitudes deberán ser firmadas por quienes tengan capaci-
dad legal para obligar a las empresas peticionarias.

ARTICULO 24.- Los estímulos fiscales que preveé este Decreto,-
unicamente se otorgarán a las actividades industriales que no disfru-
ten de exenciones o reducciones de impuestos locales.

ARTICULO 25.- Las empresas que deseen acogerse a los benefi- -
cios de este Decreto, deberán presentar solicitud por escrito en un -
plazo máximo de 6 meses contado a partie de la fecha de su aviso de -
iniciación de operaciones ante el Registro Federal de Causantes.

Cuando se trate de ampliación, la solicitud deberá hacerse con
un mñimo de 30 días de anticipación a la fecha en que la empresa pre-
tenda adquirir la maquinaria o los binenes inmuebles.

En los caso de racionalización de la producción, la solicitud
deberá hacerse dentro de los 30 días anteriores a la fecha en que se
programe iniciar la reducción de precios.

ARTICULO 26.- Las empresas, cuya solicitud de franquicias ha-
ya sido expresamente aceptada por la Secretaría de Inudstria y Comer-
cio en los términos del instructivo, podrán importar, previa califi-
cación, mercancías destinadas a la actividad objeto de su solicitud,
garantizando el interés fiscal a satisfacción de la Secretaría de Ha-
cienda y Crédito Público.

Igualmente podrá autorizarse la garantía de los otros impues-
tos señalados en la resolución respectiva, a juicio de esta Secreta-
ría.

ARTICULO 27.- Secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público verificarán el cumplimiento, por parte de las - condiciones que funden la concesión de los estímulos.

ARTICULO 28.- Son motivo de cancelación de los beneficios con cedidos:

I.- Negarse a proporcionar los datos e informes que con apoyo en este Decreto soliciten la Comisión o las Secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público en la esfera de sus atribuciones;

II.- Rendir datos e informes falsos;

III.- Impedir o dificultar la verificación ordenada por el artículo 27 de este Decreto;

IV.- No cumplir con las normas de calidad, que se hayan fijado;

V.- Cambiar la localización de la planta industrial o el destino y uso de los bienes adquiridos al amparo de los beneficios otorgados por este Decreto, sin la autorización previa de la Comisión;

VI.- Reincidir en las infracciones que hayan sido sancionadas con multa o suspensión temporal;

VII.- No cumplir con los requisitos señalados en el artículo 22;

VIII.- No cumplir con los programas aprobados por la Comisión Intersecretarial;

IX.- La resolución de que es fundada una oposición en contra - de la beneficiaria.

En los casos de las fracciones III, IV, VII y VIII, los interesados podrán exponer lo que a su derecho convenga ante la Comisión

Intersecretarial creada por Decreto de 23 de noviembre de 1971, en un plazo que no exceda de 30 días.

ARTICULO 29.- Las infracciones a este Decreto y las resoluciones que de el emanen, que no ameriten las cancelación de los beneficios otorgados serán sancionadas según la gravedad de la infracción, con multa de \$1,000.00 a \$100,000.00 o suspensión de los estímulos, ayudas y facilidades hasta por un año, a propuesta de la Comisión.

En caso de reindidencia en la infracción se podrán suspender los beneficios hasta por dos años, sin que se interrumpa el cómputo de los plazos.

Estas sanciones se aplicarán por la Secretaría de Industria y Comercio, después de escuchar a los interesados sin perjuicio de las responsabilidades en que pueda incurrir el inductor conforme a otras leyes o disposiciones aplicables.

ARTICULO 30.- Por concepto de derechos de vigilancia las empresas beneficiarias pagarán una cuota equivalente al 4% del valor de las reducciones de impuestos obtenidas.

TRANSITORIOS.

PRIMERO.- Este Decreto intrará en vigor el día siguiente de su publicación en el "Diario Oficial" de la federación.

SEGUNDO.- A más tardar el 1° de septiembre del año en curso la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través del Banco de México, fijará las normas a que se refiere el Artículo 12 de este Decreto.

A P E N D I C E.

C - I

FIDEICOMISO EN NACIONAL FINANCIERA, S. A.
PARA LOS ESTUDIOS Y FOMENTO DE CONJUNTOS
PARQUES Y CIUDADES INDUSTRIALES.

A C U E R D O.

ARTICULO PRIMERO.- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público procederá a la constitución de un fideicomiso cuyo desempeño se encomendará a Nacional Financiera, S.A., con una aportación inicial de 5 millones de pesos para los estudios y el fomento de conjuntos, parques y ciudades industriales en las entidades Federativas de la República.

ARTICULO SEGUNDO.- El fideicomiso podrá incrementarse con aportaciones en efectivo del Gobierno Federal y en el mismo se proveerá la posibilidad de administrar otras aportaciones de organismos descentralizados, empresas de participación estatal, Entidades Federativas y de personas o instituciones privadas, en efectivo o de otros bienes, terrenos e instalaciones adecuados para la creación de conjuntos, parques y ciudades industriales viables.

ARTICULO TERCERO.- En los programas de inversiones del sector público, se estudiará la posibilidad de crear conjuntos industriales de propiciar su desarrollo, los estudios se harán en coordinación con el fideicomiso. Se invitará a los particulares a estudiar sus programas de inversión en coordinación con el fideicomiso, con la misma finalidad.

ARTICULO CUARTO.- En todo caso, el Gobierno Federal o las entidades o particulares que directamente inviertan, conservarán la propiedad de terrenos e instalaciones hasta el momento de su venta, que se realizará conforme a los programas que elabore el fideicomiso, sujeta invariablemente a las disposiciones legales vigentes.

ARTICULO QUINTO.- Se propondrá al Consejo de Administración de Nacional Financiera, S.A., la designación de un Delegado Fiduciario Especial para el desempeño del fideicomiso, quien será el Director de Promoción Industrial de dicha Institución. Al propio tiempo, para coordinar las labores, designará un segundo Delegado Fiduciario que será el representante de la Secretaría de Industria y Comercio.

ARTICULO SEXTO.- Se integrará un Comité Técnico y de Distribución de Fondos formado por sendos representantes propietarios y suplentes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la Secretaría de Industria y Comercio, de la Secretaría de Obras Públicas, de la Secretaría de la Presidencia, de la Secretaría de Recursos Hidráulicos, del Departamento de Asuntos Agrarios y Colonización y de Nacional Financiera, S.A., Se invitará a participar a la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos y a la Confederación de Cámaras Nacionales de los Estados Unidos Mexicanos y a la Confederación de Camaras Nacionales de Comercio, también por medio de un representante por cada una y su suplente. Asimismo podrá formar parte del Gobernador de la entidad interesada, previa aceptación de la invitación que se le formule. Presidirá dicho Comité el Director General de Nacional Financiera, S.A. y su funcionamiento se sujetará al Re--

glamento que elabore el propio Comité.

Serán funciones del Comité las siguientes:

a).- Determinar las poblaciones donde se promoverán conjuntos parques o ciudades industriales conforme a las políticas del Gobierno Federal.

b).- Sugerir los tipos de industrias que se fomentarán en los conjuntos, parques y zonas.

c).- Promover la participación de los Gobiernos y de las asociaciones de empresarios, así como de las empresas interesadas.

d).- Promover ante los Ejecutivos Federal y Estatales, las obras de infraestructura que se requieran o el complemento de las existentes, en las áreas que sean seleccionadas.

e).- Promover en los conjuntos industriales, integrados principalmente por pequeñas y medianas industrias, tecnología, asesoramientos y financiamiento, así como auxilio y servicios comunes.

f).- Estudiar y sugerir a quien corresponda las operaciones de compraventa de terrenos y ejecución de obras de todo tipo, así como el otorgamiento de financiamientos, relacionadas con el desempeño del fideicomiso.

g).- Administrar los programas y realizar todas las operaciones activas y pasivas de crédito necesarias para el cumplimiento de sus funciones, ya sea directamente o por cuenta de terceros.

h).- Formular los presupuestos anuales de gastos del fideicomiso.

i).- Las demás que la Secretaría de Hacienda y Crédito Públi-

co oyendo la opinión de la de Industria y Comercio señale conforme a los recursos de que se disponga.

ARTICULO SEPTIMO.- Las Dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal, Entidades Federativas y los particulares que aporten recursos para los fines del fideicomiso destinados a la creación y promoción de conjuntos, parques y ciudades industriales, podrán designar un representante que mantendrá estrecho contacto con los Delegados Fiduciarios para alcanzar la realización de los fines particulares a que se destinen.

A P E N D I C E

C-II

FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL.

REGLAS DE OPERACION DEL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y REGLAMENTO INTERIOR DEL COMITE TECNICO Y DE DISTRIBUCION DE FONDOS DEL FIDEICOMISO.

ARTICULO PRIMERO.- El fondo Nacional de Fomento Industrial - (FOMIN) se destina promover la creación de nueva capacidad productiva industrial, o a la ampliación o mejoramiento de la existente, por medio de aportaciones temporales de capital social, representadas por acciones comunes o preferentes, en proporción no mayor del 33 por ciento total. El Fondo alentará y apoyará principalmente el desarrollo de industrias medianas y pequeñas que no cuenten de medios económicos y técnicos para lograrlo.

ARTICULO SEGUNDO.- El Fondo será manejado por Nacional Financiera, S.A., de acuerdo con las presentes reglas y el contrato de Fideicomiso celebrado entre el Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y Nacional Financiera, S.A., en México, D.F. el 12 de abril de 1972.

ARTICULO TERCERO.- Constituye el patrimonio del Fondo:

1.- La aportación inicial del Gobierno Federal de - - - - - \$50,000,000.00 (CINCUENTA MILLONES DE PESOS M.N.), y otras aportaciones que puedan hacer los organismos descentralizados, empresas de participación estatal, entidades federativas, municipios, personas, instituciones privadas mexicanas, instituciones internacionales e

instituciones privadas y gubernamentales de otros países.

II.- Los dividendos, primas y demás utilidades provenientes de la participación en el capital de las empresas que el Fondo apoya: y el setenta y cinco de los intereses dice Nacional Financiera, S.A. - obtenga de renta fija, fondos fideicomitidos para, este propósito que no estén destinados de inmediato a los fines del fideicomiso.

ARTICULO CUARTO.- El patrimonio del Fondo debe tener carácter revolvente y creciente de acuerdo con las necesidades de apoyo.- Nacional Financiera, S.A., solicitará nuevas aportaciones del Gobierno Federal en el momento en que el Comité Técnico del Fondo lo juzgue oportuno para garantizar la continuidad de las operaciones.

ARTICULO QUINTO.- Los recursos del fideicomiso podrán inere--mentarse también con créditos internos o externos, que se obtengan 0 para tal propósito, y que sean autorizados, a proposición del Comité Técnico, por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

ARTICULO SEXTO.- El Fondo estimulará la participación de instituciones privadas de crédito en el capital de las empresas que en su concepto merecen apoyo. Con tal objeto, podrá ofrecerles, previa autorización del Comité Técnico y de la Secretaría de Hacienda y - Crédito Público, una garantía temporal y parcial de compra de inversiones que hagan en dichas empresas. Esta disposición tiende a aumentar la capacidad promocional del fondo, ly a movilizar fondos de bancos y financieras hacia proyectos industriales de interés para el país.

ARTICULO SEPTIMO.- El Fondo estimulará también la aportación de instituciones privadas de crédito en el capital de las empresas,

constituidas o por constituirse, que requieran nuevos socios, aparte del FOMIN y de los solicitantes de apoyo, para esto, podría ofrecerse una garantía temporal y parcial de compra de las inversiones que hagan en dichas empresas.

ARTICULO OCTAVO.- En forma análoga a la del artículo anterior, el Fondo motivará la incorporación a la empresa, como socios, de técnicos que necesite la misma, o personas que por sus relaciones institucionales, profesionales o comerciales pueda serle beneficiosas.

ARTICULO NOVENO.- El Fondo estimulará la cooperación financiera de los Gobiernos de las entidades federativas en proyectos que sean de interés de éstas. Ofrecerá igualar sus aportaciones en el capital social de las empresas, o complementarias en una proporción que guarde relación con la importancia económica de la entidad y con las características del proyecto.

ARTICULO DECIMO.- Será función complementaria del Fondo canalizar, y en caso se necesario suministrar, la asistencia técnica que demanda la decisión de establecer, modificar o complementar una empresa industrial, así como la que requiera su organización o reorganización técnica, administrativa, jurídica y financiera, Salvo decisión contraria del Comité Técnico, el costo de esta asistencia técnica podrá formar parte de la aportación del capital.

ARTICULO DECIMO PRIMERO.- Siguiendo la política del Gobierno Federal, el Fondo dará prioridad en sus operaciones a aquellas, industrias que más contribuyan a desarrollar, los recursos naturales de la región; a complementar a integrar actividades económicas - -

existentes, a solucionar problemas presentes y futuros del medio ambiente humano, a favorecer la ocupación de técnicos de la región, a estimular la formación de tecnologías propias, y, sobre todo, al desarrollo regional, a la descentralización de la producción y a la creación de oportunidades de exportar manufacturas. Específicamente, los siguientes criterios servirán de norma en las decisiones del apoyo que haga el Fondo:

I.- El Fideicomiso participará en proyectos que genuinamente precisan del apoyo financiero e institucional del Fondo, el que, por principio, ayudará al empresario a identificar posibles fuentes alternativas de financiamiento. Aun en casos en que el Fondo no participe en el capital social de la empresa, por decisión del Comité Técnico, y a petición de los interesados, podrá desempeñar su labor promocional, estimulando, orientando y asistiendo al empresario, dentro de los límites de su capacidad de cooperación técnica e institucional. El fondo ayudará al empresario a resolver problemas de financiamiento del costo de estos servicios.

II.- Salvo casos extraordinarios, juzgados así por el Comité Técnico, el Fondo no se empleará en la restructuración financiera de empresas de o sea en la solución de sus problemas de pasivo.

III.- El esfuerzo principal del Fondo estará dirigido hacia las regiones de menor desarrollo relativo de la República. Con objeto de descentralizar también el examen de posibilidades de promoción industrial, se considerará que las fuentes primordiales de iniciativas de proyectos para apoyo del Fideicomiso son los Fondos Mixtos Revolventes para

Estudios y Fomento de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales. El Fondo Nacional para Estudios de Preinversión, el Fondo Nacional de Fomento Ejidal, y otros fideicomisos del Gobierno Federal, para fomentar del turismo, las exportaciones de manufacturas y el reequipamiento industrial, son también excelentes fuentes de iniciativas de proyectos.

IV.- En cualquier caso, se estima un requisito indispensable del Fondo del que haya demanda real comprobada del producto por fabricar y que no exista capacidad productiva suficiente instalada, o en vías de instalarse, dentro del área del mercado potencial del nuevo proyecto.

V.- De acuerdo con el contrato de fideicomiso entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, el Fondo estará orientado especialmente hacia el apoyo a pequeñas y medianas industrias que carecen de medios para desarrollarse.

ARTICULO DECIMO SEGUNDO.- Podrán ser solicitantes de apoyo por parte del Fondo, empresas legalmente constituidas y en operación, o empresas en proceso de constitución, que satisfagan los requisitos señalados en las presentes Reglas. El proceso de relación y negociación que en el Fondo y la empresa tendrá las siguientes normas, además de las que específicamente dicte el Comité Técnico, en los casos en que así lo juzgue necesario:

I.- Las solicitudes de participación con capital podrá presentarlas el representante legal de la empresa en operación o la persona legalmente autorizada por la empresa en proceso de constitución -

El conducto para la presentación de solicitudes podrá ser directo en tre el Fondo o a través de Dependencias del Ejecutivo interesadas en la promoción correspondiente. Los Gobernadores de los Estados, como Presidentes de los Comités Técnicos de los Fondos Mixtos Revolventes de Preinversión, podrán también presentar solicitudes de apoyo de pro yectos aprobados por dichos comités, a nombre de quienes constituyen, o contituirán, la empresa de que se trate.

II.- Las solicitudes deben estar acompañadas de los estudios - que demuestran la viabilidad económica, técnica y financiera del pro yecto, así como su apego a los lineamientos de política de promoción industrial del Fondo. En su caso deben incluirse también estados fi nancieros de la empresa, y los permisos, concesiones o licencias que requiera el proyecto. El personal del Fondo podrá instruir detallada mente al solicitante acerca de los datos requeridos.

III.- En caso de iniciativas que a primera vista ofrecen interés pero que no han sido estudiadas por genuina falta de acceso a medios técnicos, del empresario en potencia, el Fondo aceptará solicitudes de asistencia para estudios de viabilidad. Como norma, tratándose de un Estado de la República, serán canalizadas a los Fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Preinversión, de la entidad federativa co rrespondiente. En determinados casos, por resolución del Comité Téc nico, el Fondo Nacional de Fomento Industrial podrá impartir la asig nancia necesaria, o canalizarla desde fuentes ajenas a Nacional Finan ciera, considerándola como aportación a cuenta de capital, o con car go el proyecto mismo. En todos los casos, el personal del Fondo esta

rá dispuesto a orientar y asistir a los empresarios, sobre todo en materia de organización de los esfuerzos para dar forma al proyecto y - organizar la empresa.

IV.- El Fondo pedirá a los solicitantes de apoyo toda la información adicional que crea necesaria para que su Comité Técnico se forme un juicio cabal de la proposición, y decida lo pertinente.

V.0 En caso de decisión favorable, el Fondo propondrá a la empresa en operación e en proceso de organización o a sus accionistas, las condiciones que regirán su participación en el capital social, - las que una vez aprobadas por los interesados figurarán en su contrato que se celebra entre ambas partes y que a nombre del Fondo firme el Delegado Fiduciario.

VI.- El tenor de las cláusulas del Contrato relativas a la importancia de la participación del Fondo, su temporariedad, y la cronología del pago de las acciones, dependerá de las características de cada caso, juzgadas por el Comité Técnico. Se establece, sin embargo que: a) el pago de las acciones suscritas por el Fondo debe hacerse en una o varias operaciones, según calendario definido, simultánea o inmediatamente después de que los otros accionistas ya enterado = completamente el importe de las suyas; b) el Fondo normalmente retendrá sus acciones hasta que aumenten el valor, debido a que la empresa haya regularizado sus operaciones, y produzca utilidades. Pero el Comité tiene plena libertad para ponerlas en cualquier momento, discrecionalmente, en el mercado, buscando que su colaboración contribuya a al rebustecimiento del mercado de valores, o para ofrecerlas a los ahorra

dores de la región, e, inclusive, a los otros accionistas de la empresa, de acuerdo con preceptos legales o contractuales; c) el precio de venta de las acciones se basará en el avalúo que practique una institución nacional de crédito.

VII.- Si el apoyo que da el Fondo es la garantía de compra de las acciones a una institución financiera que participe en la capital social de la empresa, los requisitos y seguridades que exige el Fondo son los mismos que en el caso de participaciones directas. Se celebrará un contrato entre el Fondo y la institución financiera, en el que se establezca la proporción de acciones cuya compra garantiza el Fondo de la temporalidad de la garantía, la manera de determinar el precio de los valores y otras condiciones que fije el Comité Técnico.

VIII.- Tanto en el caso de apoyo por garantía de compra de las acciones a una institución financiera, como en los que la garantía se da a particulares a quienes se estimula para que participen en la sociedad, la suma de la inversión garantizada por el Fondo, y la inversión que el mismo fondo pudiera hacer directamente, no podrá exceder el 33 por ciento de la inversión total.

IX.- En los caso en que participe el Gobierno de una entidad Federativa, en el capital social de una empresa apoyada por el Fondo, - y que la suma de las participaciones del Gobierno y el Fondo rebase el 48 por ciento del capital total, el excedente respecto de ese porcentaje será colocado durante los tres años siguientes de vida de la empresa, en los términos que en cada caso se fijen en los contratos a que se refiere el inciso V del artículo decimosegundo de estas Reglas de Operación. En caso de dificultades para la colocación de es-

tas acciones, el asunto será sometido al Comité Técnico del Fondo - para su resolución.

X.- Al participar como socio en una empresa, el Fondo no exigirá ningún privilegio, y solamente tendrá los derechos señalados - en el Ley General de Sociedades Mercantiles.

XI.- Las designaciones de consejeros que representen al Fondo en las empresas se harán de acuerdo con los propios estatutos de éstas y a su sugestión del Comité Técnico, quien podrá anularlas en - cualquier tiempo y proponer el nombramiento de otras personas.

ARTICULO DECIMO TERCERO.- Por contrato constitutivo del Fondo se designa como delegado fiduciario especial para el desempeño de este fideicomiso, al Director de Promoción Industrial de Nacional Financiera, S.A.

ARTICULO DECIMO CUARTO.- De conformidad con la cláusula cuarta del contrato de este fideicomiso, se constituye un Comité Técnico y de Distribución de Fondos formado por un representante propietario y un suplente de las siguientes entidades: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Industria y Comercio, Secretaria del Patrimonio Nacional, Banco de México, S.A., y Nacional Financiera, S.A. Se invitará participar en dicho Comité a la Federación de Cámaras Industriales de los EE.UU. MM. y a la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, las que se designarán sus correspondientes representantes propietarios y suplentes. El comité solicitará la colaboración y representación de los sectores cuyas - opiniones considere valiosas para la realización de sus funciones,

así como la de los Gobernadores, cuando se trate de promociones que correspondan a recomendaciones de los Fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Preinversión, que funcionan en sus respectivos Estados. Presidirá este Comité el Director General de Nacional Financiera, S.A.

ARTICULO DECIMO QUINTO.- El Comité Técnico y de Distribución de Fondos tendrá las siguientes facultades y funciones:

I.- Determinar las empresas que sean susceptibles de recibir apoyo con cargo a los fondos de este fideicomiso.

II.- Señalar las condiciones generales de la participación temporal en los capitales de las empresas que aporte el fideicomiso, la cual en ningún caso podrá exceder del treinta y tres por ciento.

III.- Establecer las condiciones y los requisitos para la colocación de las acciones de empresas apoyadas por el Fondo.

IV.- Promover la emisión y colocación de acciones y obligaciones de empresas industriales.

V.- Recomendar el tipo y característica de los servicios técnicos y de consulta que deben contratar las empresas.

VI.- Autorizar, en cada caso, las aportaciones de capital que se realicen con cargo a los recursos del Fondo.

VII.- Aprobar el presupuesto anual de gastos, así como los programas de acción anuales que presente el Gerente del Fideicomiso.

VIII.- Buscar nuevas fuentes de recursos para el Fondo, y gestionar su participación.

IX.- Las demás facultades y funciones que se le atribuyan en

estas reglas y en el contrato del fideicomiso celebrado entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Nacional Financiera, S.A., así como las que con posterioridad le fije el fideicomitente.

ARTICULO DECIMO SEXTO.- A solicitud del Delegado Fiduciario Especial, el Comité Técnico y de Distribución de Fondos sesionará con la periodicidad que las circunstancias exijan, pero debe reunirse por lo menos una vez al mes. Para que haya quórum se requiere que estén representadas con miembros propietarios o suplentes cuando menos cuatro de las instituciones que forman parte del Comité.

ARTICULO DECIMOCTAVO.- A proposición del Comité Técnico y de Distribución de Fondos, se designará un Secretario Técnico del Fideicomiso, que se denominará "Gerente del Fondo Nacional de Fomento Industrial", cuyas facultades serán determinadas por el propio Comité. El Gerente fungirá a la vez como Secretario del Comité, y percibirá las remuneraciones que le asigne el propio Comité.

ARTICULO DECIMO NOVENO.- Para hacer más expedito el trabajo del Comité, el Gerente queda autorizado, conjuntamente el Delegado Fiduciario, para decidir respecto a participaciones hasta de \$150,000.00 (CIENTO CINCUENTA MIL PESOS 00/100 M.N.), por una sola vez, en el capital social de las empresas que el Fondo apoye. Deberá informar al Comité Técnico, de la presentación de la solicitud de apoyo y del curso que tome la operación, incluyendo el rechazo de solicitudes.

ARTICULO VIGESIMO.- Por las mismas razones expresadas en el artículo anterior, el Gerente queda autorizado para decidir conjuntamente con el Presidente del Comité Técnico y del Delegado Fiduciario, respecto a participaciones hasta de \$300,000.00 (TRESCIENTOS MIL PE

SOS 00/100 M.N.), por una sola vez en el capital social de: a) empre -
sas aprobadas por los Fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Prein -
versión; b) empresas a las que aportan capital social de los Gobiernos
de las entidades federativas; y c) empresa a las que aportan capital -
social las instituciones descentralizadas federales o estatales y los
Fondos gubernamentales de fomento. En todos los casos, el Gerente debe
rá informar al Comité Técnico, tanto de la solicitud de apoyo como del
curso de la operación, incluyendo el rechazo de solicitudes.

ARTICULO VIGESIMOPRIMERO.- Para el manejo de este fideicomiso,-
el Fondo contará con el personal técnico y administrativo necesario, -
conforme al presupuesto que apruebe el Comité Técnico y de Distribu---
ción de Fondos.

ARTICULO VIGESIMOSEGUNDO.- El Fondo contará con la cooperación
técnica del personal de Nacional Financiera, S.A., y la de otros fidei -
comisos de la misma Institución, así como la del Instituto Mexicano -
de Investigaciones Tecnológicas, los Laboratorios Nacionales de Fomen -
to Industrial, el Centro Nacional lde Productividad, y otras entidades
que persigan propósito de promoción industrial y en las que Nacional -
Financiera, S.A., contribuya a su sostenimiento.

ARTICULO VIGESIMOTERCERO.- Las operaciones del Fondo deben - -
coordinar hasta donde sea posible con las de otros fideicomisos del Go
bierno Federal que por medio del crédito y la asistencia técnica, per=
siguen fines análogos a los del Fondo en materia de promoción industrial

Interesa sobre todo la coordinación estrecha con los otros fi -
deicomisos de la propia Nacional Financiera, S.A. como son, entre otros

el Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Mediana y Pequeña; el Fideicomiso para Estudios y Fomento de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales en las Entidades Federativas de la República, y los fondos Mixtos Revolventes para Estudios de Preinversión. Es importante también la coordinación con las organizaciones profesionales y técnicas de los industriales.

ARTICULO VIGESIMOCUARTO.- El Comité Técnico estará facultado, en todo tiempo, para modificar y ampliar estas Reglas de Operación y Reglamento Interior.

A P E N D I C E

C - III

REGLAS DE OPERACION DEL FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI).

PRIMERA.- El Fondo de Equipamiento Industrial se destinará a fomentar la eficiencia producción de bienes industriales y de servicios, que generen y/o ahorren divisas al abastecer mercados de exportación o sustituir importaciones.

SEGUNDA.- El Fiduciario podrá efectuar las siguientes operaciones con cargo al Fondo:

a).-Descontar a instituciones de crédito títulos provenientes de financiamiento destinados a la adquisición y montaje de equipo industrial é instalaciones, a la construcción de edificios o a la elaboración de estudios o proyectos relacionados con las operaciones objeto del Fondo.

b).-Refinanciar a instituciones de crédito privadas préstamos o créditos que éstas otorguen para la realización de otros proyectos, distintos de los que se mencionan en los dos párrafos precedentes, - que tiendan a generar y/o ahorrar divisas.

d).-Realizar operaciones de financiamiento, conexas a las mencionadas en los incisos anteriores.

Las operaciones activas del Fondo se harán precisamente en moneda nacional.

TERCERA.- Los financiamientos que se mencionan en los incisos- a), b) y d) de la regla SEGUNDA deberán referirse a:

a) La instalación y/o equipamiento de nuevas plantas industriales cuyos productos cuenten con posibilidades razonables de colocarse en mercados del exterior.

b) La ampliación y/ modernización de plantas industriales ya existentes, cuya producción, actual o prevista, satisfaga el requisito señalado en el párrafo inmediato anterior; y

c) La instalación, equipamiento, ampliación y/o modernización de plantas industriales cuyos productos sustituyan importaciones en forma eficiente.

CUARTA. Para que el Fiduciario pueda otorgar financiamiento para la realización de proyectos que tengan por objeto generar exportaciones, se deberá evidenciar que el proyecto relativo efectuará exportaciones sin requerir subsidios estatales diferentes a los otorgados en las leyes y decretos relativos a los estímulos para la creación y ampliación de empresas industriales.

QUINTA. Para que el Fiduciario pueda otorgar financiamiento a proyectos cuya realización sustituya importaciones, se deberán satisfacer los siguientes generales:

a) Que los productos elaborados por la empresa acreditada estén en condiciones de competencia en cuanto a calidad y precio con artículos iguales o similares elaborados en el exterior.

b) Que la producción de la empresa acreditada se refiera a los siguientes bienes:

1.- De capital;

2.- Intermedios; y

3.- De consumo básico.

Para la aplicación de las presentes Reglas se considerarán bienes de consumo básico aquéllos que se consumen por un alto porcentaje de la población del país o que se estiman indispensables para el desarrollo económico de México, contenidos en las listas que al efecto apruebe el Fiduciario.

SEXTA. En todos los financiamientos que otorgue el Fondo para la realización de proyectos, el efecto neto sobre la balanza de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios relacionadas con la inversión, incluyendo la depreciación de equipo importado durante el período de amortización del crédito para la realización del proyecto, deberá ser favorable para el país.

SEPTIMA. El Fiduciario podrá conceder financiamiento para la realización de estudios de factibilidad. Si el estudio de factibilidad da origen a la realización del proyecto específico correspondiente, su financiamiento se consolidará con el crédito que, en su caso otorgue el Fiduciario para dicha realización. Si el estudio de factibilidad no aconseja la realización del proyecto, el Fondo, atendiendo a la naturaleza del proyecto, a la cuantía del mismo y a la capacidad de pago del acreditado, podrá absorber parte del costo del financiamiento que hubiere otorgado para la formulación del estudio.

OCTAVA. Los financiamientos que el Fiduciario otorgue a instituciones de crédito, se sujetarán a los siguientes requisitos básicos:

a) Unicamente podrán concederse a instituciones de crédito constituídas conforme a las leyes mexicanas, seleccionadas por el Fiduciario atendiendo, entre otros criterios, a la capacidad económica, técnica y administrativa de la institución a su observancia de las disposiciones legales y reglamentarias que les sean aplicables.

b). La institución de crédito deudora deberá, con sus propios recursos, financiar parcialmente el proyecto, conforme a los porcentajes señalados en la regla DECIMA SEGUNDA.

c). La institución de crédito que actúe como intermediario financiero deberá comprometerse con el Fiduciario a suministrar a la empresa acreditada financiamiento, con sus propios recursos, en cantidad adecuada para apoyar a su capital de trabajo, en relación con el proyecto de que se trate.

d). El intermediario financiero deberá adquirir con el Fiduciario el compromiso de evaluar los aspectos financieros del proyecto, incluyendo la capacidad de pago del prestatario.

e) El intermedio financiero no podrá, en ningún caso, otorgar préstamos con recursos del FONEI a empresas industriales en que dicho intermediario tenga una participación o interés que el permitan su control.

f). La institución de crédito intermediario se comprometerá a entregar puntualmente al FONEI, el servicio completo de la deuda a cargo de aquélla, independientemente de que la misma reciba o no los pagos de su acreditado.

NOVENA. Para la selección de los proyectos objeto de financiamiento con recursos del Fondo, se considerarán, entre otros, los siguientes aspectos de interés general:

- 1.- Generación y/o ahorro de divisas.
- 2.- Utilización de Mano de obra.
- 3.- Valor agregado.
- 4.- Descentralización industrial y desarrollo regional.

DECIMA. Para la evaluación de los proyectos, el Fondo considerará, entre otros, los siguientes aspectos particulares:

- 1.- Organización legal y capacidad técnica y administrativa de la empresa usuaria del crédito.
- 2.- Redituabilidad del proyecto.
- 3.- Situación del mercado y demás aspectos económicos relacionados con la ejecución del proyecto.
- 4.- Situación financiera de la empresa, quien deberá comprobar que tiene asegurada la totalidad del financiamiento que requiere para la ejecución del proyecto, incluyendo los posibles recursos que le pueda proporcionar el Fondo.
- 5.- La proyección financiera de la empresa, incluyendo el capital de trabajo.
- 6.- Tecnología a aplicar en el proyecto.
- 7.- Aprovechamiento de materias primas y bienes necesarios para la producción.
- 8.- Localización geográfica.
- 9.- Fuentes alternativas de recursos.

DECIMA PRIMERA.- Las operaciones que celebre el Fiduciario se

ajustarán a una sana técnica financiera refiriéndose solo a proyectos cuya realización satisfaga los necesarios requisitos de seguridad y factibilidad.

DECIMA SEGUNDA.- La participación del Fondo en los financiamientos destinados a adquirir activos fijos o a la realización de estudios de factibilidad, se efectuará con los siguientes porcentajes:

	<u>Nuevos proyectos.</u>	<u>Modernizaciones o ampliaciones.</u>	<u>Estudios de factibilidad</u>
Empresa Industrial (mínimo)	25%	20%	20%
Intermediario Financiero (mínimo)	10%	8%	-
FONDO (máximo)	65%	72%	80%

DECIMA TERCERA. El monto mínimo de cada uno de los financiamientos que otorgue el Fiduciario será de \$3,500,000.00 (TRES MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS 00/100 M.N.); y su límite máximo será de: - - - - \$37,500,000.00 (TREINTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS 00/100 M.N.). Esta Regla no es aplicable a los financiamientos destinados a la realización de estudios de factibilidad, los que se considerarán conforme a lo dispuesto en la regla SEPTIMA.

DECIMA CUARTA.- Atendiendo a las características del proyecto, el Fiduciario determinará las condiciones de plazo de amortización y otras del financiamiento que se otorgue con sus recursos. El plazo máximo a que se podrá facilitar los recursos será de trece años incluyendo en dicho período, un plazo de gracia hasta de trece años.

DECIMA QUINTA.- Con base en las condiciones de los mercados de capitales, el Fiduciario determinará los márgenes dentro de los cuales se fijarán las tasas que cargará las instituciones de crédito. En las operaciones que se financien con recursos del Fondo, dichas instituciones no podrán cargar a la empresa industrial prestataria más del 2% anual sobre la tasa que les corresponda cubrir el Fiduciario, incluidos honorarios, comisiones o cualesquiera otros cargos excepto la comisión de compromiso a que se hace referencia en la siguiente cláusula.

DECIMA SEXTA.- El fiduciario cargará a las instituciones de crédito a las que conceda financiamiento una comisión de compromiso sobre los saldos no dispuestos que no excederá del 1% anual. En las operaciones respectivas, dichos intermediarios financieros podrán cargar a su vez el usuario final del crédito una comisión no superior al 1% anual.

DECIMA SEPTIMA.- Los recursos del Fondo no podrán ser empleados en proyectos que cuenten con fuentes alternativas adecuadas y suficientes de recursos.

DECIMA OCTAVA.- En los contratos que celebre el Fiduciario con los intermediarios financieros, y en los que éstos suscriban con los usuarios finales de los créditos se estipulará el derecho del propio Fiduciario de obtener, en todo tiempo, la información que estime adecuada sobre la ejecución de los proyectos; de inspeccionar y supervisar la realización y operación de los mismos finales, le presenten estados financieros certificados por auditores externos aceptables para

el Fiduciario.

DECIMA NOVENA.- El intermediario financiero deberá comprometerse con el fiduciario a vigilar la correcta aplicación del importante del financiamiento y a la conservación de las garantías constituidas, así como a entregar el Fondo, a la brevedad posible, el importe de las recuperaciones anticipadas que lleguen a producirse.

VIGESIMA.- El Comité técnico deberá aprobar todos y cada uno de los financiamientos que realice el Fondo conforme a lo dispuesto en estas Reglas, realizando el Fiduciario sólo aquellas operaciones que, a su juicio, mantengan las condiciones iniciales que determinaron su aprobación.

A P E N D I C E .

D

ANTEPROYECTO PARA UNA COOPERATIVA INDUSTRIAL.

PLAN IN - PE - TU

En esta breve exposición trataremos de sintetizar un plan para crear polos de desarrollo económico, con la decidida intención de moverlos a tomar acción.

Como finalidad es plantar una semilla más que admirar flores ó recoger frutos, les ruego ser benignos si nos ven tomar atajos técnicos y literarios que nos permitan abrir rápidamente un surco profundo.

Lo que vamos a exponerles es un plan de bien pensado y estudiado desde hace varios años en México y otros países latinoamericanos. Gustosamente nos ponemos a las disposición de cualquiera de ustedes - para discutirlo y evaluar los detalles. Esperamos así particular en nuestra modesta escala en la misión que el momento histórico-económico de México nos impone a los ingenieros químicos.

Todos hemos leído al Ser. Presidente Echeverría y a otros importantes representantes de Gobierno y de la Empresa Privada, decir que los problemas económicos de México hoy se pueden concretar en dos necesidades básicas:

- 1.- Aumento de la productividad agrícola e industrial.
- 2.- Descentralización de la actividad económica fuera del Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara hacia el interior de la Provincia Mexicana.

Los resultados obvios serían:

- 1.- Mejor distribución de la riqueza tanto social como geográficamente.
- 2.- Precios más bajos.
- 3.- Mejores salarios.
- 4.- Aumento del mercado interno y exterior.

Pero a pesar de los esfuerzos positivos realizados por el Gobierno Federal (por ejemplo el fideicomiso de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales, creado recientemente por Nacional Financiera) y por diversas entidades estatales, (como CONFIDE en Nuevo León y AURIS en el Estado de México,) sentimos que el logro de esos loables objetivos sigue siendo en gran parte utópico.

No hace muchos meses el Sr. Agustín Legorreta, Director del Banco Nacional de México, nos trazó el camino en conceptuosa charla, al decirnos que es responsabilidad de los ingenieros químicos fomentar industrias con alta utilización de mano de obra, aunque sin perder de vista factores de costo, ni tampoco olvidar la escasez relativa de capitales que sufre México.

Nos recordó también que lo que más está faltando no son capitales; sino el espíritu empresarial. En la provincia faltan los socios locales, dijo el Licenciado Legorreta, ya que la banca no puede ser empresario industrial, sino fuente de financiamiento. Hace falta el pie de cría.

El Plan IN-PE-TU no pretende ser más que eso, un pie de cría para el fomento de la pequeña industria en la provincia Mexicana.

IN-PE-TU son las siglas para Industrias Pequeñas Trabajando - Unidas, y como su nombre lo sugiere, su objetivo es fomentar conjuntos industriales no muy diferentes en apariencia física a los parques y ciudades industriales ya existentes en México y muchos otros países.

En el proyecto IN-PE-TU existe una nueva dimensión que lo sitúa en posición ventajosa cuando se compara con los parques que sólo proveen terreno e infra-estructura y también con las cooperativas industriales donde los participantes ven limitada su iniciativa individual.

La innovación que IN-PE-TU pretende introducir consiste en la creación de una Central Técnica y de Servicios, que constituye el núcleo del parque industrial'

Esta Central es un elemento promocional y de cohesión, ya que el proveer la asistencia técnica (proyecto, control de calidad, mantenimiento, etc). y los servicios (agua tratada, vapor, refrigeración, tratamiento de desechos, etc.), que son necesarios a las industrias que forman el bloque, permite que los pequeños empresarios se establezcan con mínima inversión y máxima seguridad en la operación eficiente de sus empresas.

La Central Técnica y de Servicios es operada por un grupo independiente de ingenieros químicos, y técnicos de diversas especialidades que además ayuda a canalizar las fuentes de financiamiento y la asesoría ofrecida por diversos organismos privados y estatales.

De esta manera se puede estructurar una unidad industrial auto suficiente, formada por pequeñas empresas independientes, que sin embargo pueden operar con acceso a la tecnología y la economía de escala inherentes a la gran industria.

En este parque los cuatro elementos formativos de la empresa industrial moderna (empresario, inversionista, técnico y gobierno) - trabajan coordinada pero independientemente, concentrándose cada uno en su función natural y satisfaciendo así con mayor eficacia los objetivos de cada uno y del conjunto.

En el cuadro No. 1 podemos ver representada gráficamente la forma en que cada uno de los sectores ve satisfechas sus necesidades y lo que debe ofrecer a cambio para constituir un bloque industrial autosuficiente y bien balanceado.

En la práctica hemos visto que el propio equilibrio del conjunto parece ofrecer el mayor escollo para su iniciación, ya que se requiere que alguno de los cuatro sectores esté dispuesto a dar el primer paso, sufragando el costo inicial y realizando el trabajo necesario para satisfacer los primeros siete objetivos que son:

- 1.- Seleccionar la región.
- 2.- Constituir el Grupo Técnico.
- 3.- Determinar las necesidades y los recursos de la región.
- 4.- Hacer los estudios de prefactibilidad para un conjunto de -
industrias afines susceptibles de agruparse en el parque IN
PE-TU
- 5.- Interesar a empresarios potenciales que podrán ser un agricultor, un comerciante, un artesano ó cualquier ciudadano -
que lleve dentro de sí la simiente del espíritu empresarial.
- 6.- Conseguir los inversionistas.
- 7.- Obtener la colaboración del Gobierno.

Estoy convencido de que lo difícil es iniciar el primer parque IN-PE-TU, ya que una vez que se vea el éxito de la idea, otros parques proliferarán llevando los beneficios de una industrialización técnica y eficiente, pero adecuada a las necesidades locales, sin a las zonas rurales menos desarrolladas.

El cuadro No. 2 representa una planta esquemática de lo que podría ser un parque típico construido alrededor de la Central Técnica y de Servicios.

Si tomásemos como ejemplo realista un grupo de los proyectos industriales que existían a principios del año pasado para el Municipio de Acayucan en el Estado de Veracruz, podríamos formar un parque IN PE TU, muy bien balanceado con las siguientes industrias a fines:

1.- Pasteurizadora de Leche	\$ 1,800.000
2.- Rastro Frigorífico.	\$ 3,800,000
3.- Beneficiadora de Arroz.	\$ 7,000.000
4.- Alimentos Balanceados	\$ 1,000.000
5.- Galletas y Pastas.	\$ 1,500.000
6.- Empacadora de Frutas.	\$ 5,000.000
7.- Fábrica de Cartón Gris.	\$ 500.000
Total de la inversión.	\$ 20,600.000

Aunque no tengo información reciente, lo más probable es la mayor parte de estas industrias aún se encuentren en la fase de proyecto debido fundamentalmente a la falta de las facilidades financieras y técnicas que un parque IN-PE-TU les hubiese ofrecido.

Veamos otro ejemplo considerando industrias de procesos químicos.

Existe en el Municipio de San Martín Texmelucan una planta de metanol que opera Pemex con una capacidad de 21,500 toneladas métricas por año.

Formando un conjunto alrededor de esta planta podrían establecerse varias plantas químicas que utilizan como materia prima básica el metanol.

Las Plantas producirían:

- 1.- Formaldehído y Pentaeritritol.
- 2.- Acido acético.
- 3.- Acido y Cloruro de metilo, usado extensamente en la fabricación de silicones y del tetra-etilo de plomo.
- 4.- Metil-Aminas con gran consumo en la industria de insecticidas.
- 5.- Eter monometílico del glicol etileno, usado en fluido de frenos.

Estas cinco plantas podrían obtener economías substanciales no sólo por ubicarse próximas a su materia prima, sino por compartir los servicios de laboratorio, mantenimiento, vapor, agua de enfriamiento, etc., agrupándose en un parque IN-PE-TU

El Cuadro No. 3 muestra los servicios que compartirían estas industrias.

Cabe aquí decir que empresas químicas importantes como Hércules y Dow en Estados Unidos y CYDSA en México, operaran conjuntos donde plantas afines comparten servicios.

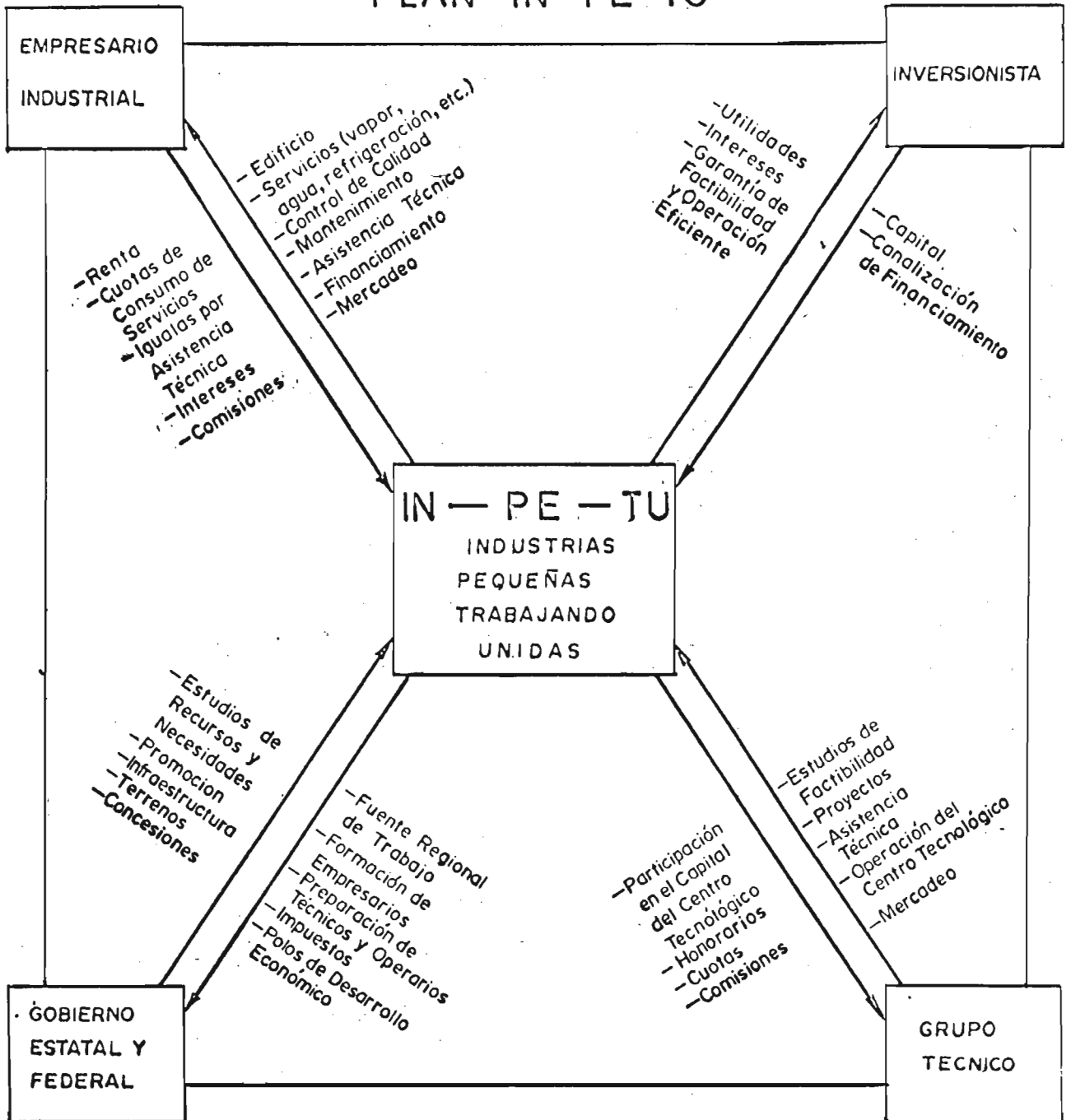
La diferencia con IN-PE-TU estriba en que en estos casos la Central de Servicios y las unidades productivas pertenecen a la misma empresa.

He repetido varias veces el concepto de la economía de escala que

La segunda conclusión es que los problemas a superar con de tipo humano, ya que es muy difícil establecer la corriente de confianza mútua entre los inversionistas, empresarios, técnicos y gobierno que es imprescindible para el buen éxito del plan IN-PE-TU.

1 Nota: Este trabajo fue presentado por el Sr. Ing. Juan Grau G. y el Sr. Ing. Raphael Grau G., durante la XII Convención Nacional del Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos de octubre de 1972 en Monterrey, N.L.

ESQUEMA FUNCIONAL DEL PLAN IN-PE-TU

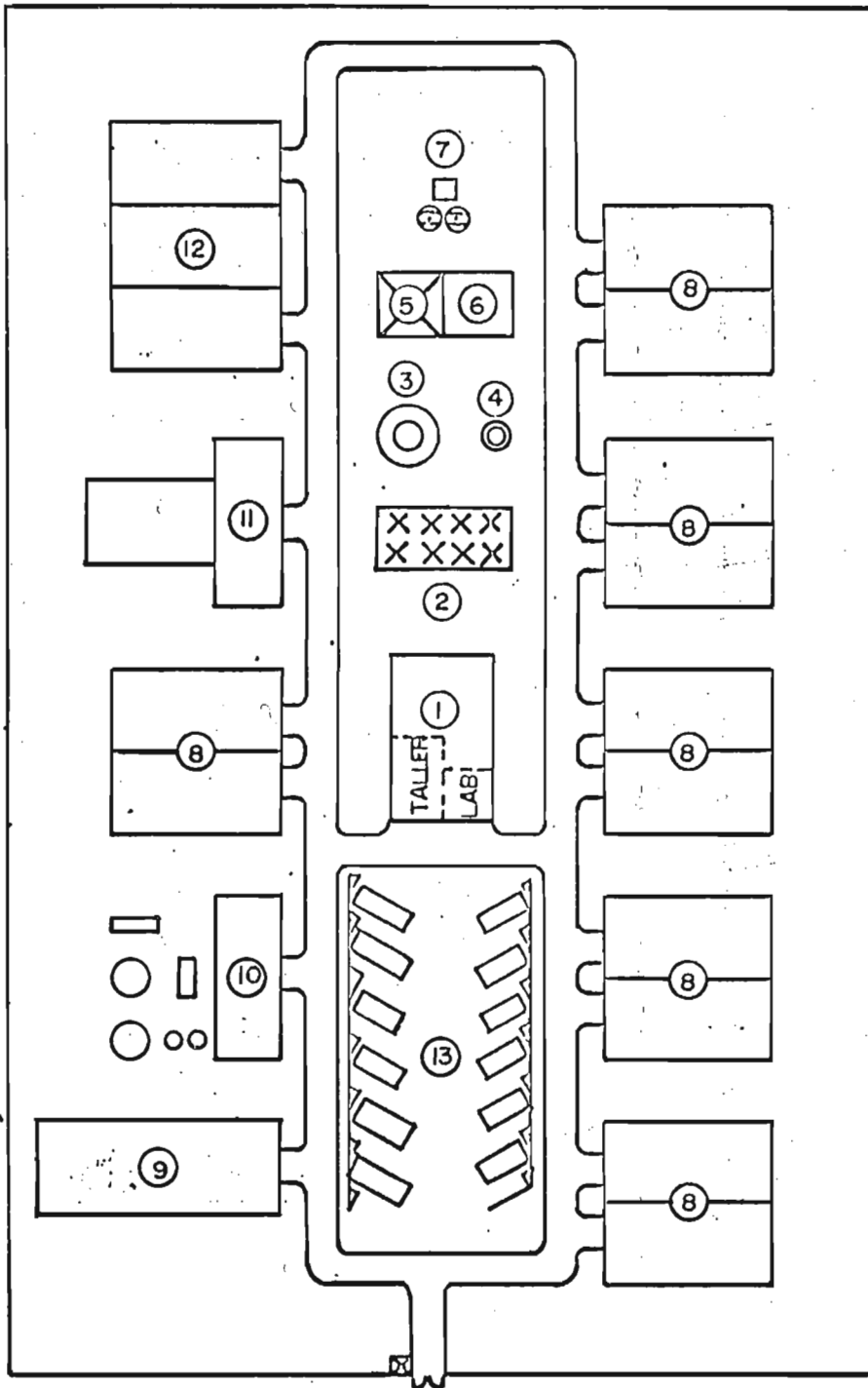


CUADRO N° 1

DIBUJO ESQUEMATICO

DE UN

PARQUE IN-PE-TU



LEYENDA

- ① CENTRO DE T.y S.
- ② FUENTE DE ENFRIAMIENTO
- ③ TANQUE DE COMBUSTIBLE
- ④ TANQUE ELEVADO DE AGUA
- ⑤ PURIFICACION DE AGUA
- ⑥ CISTERNA DE AGUA
- ⑦ TRATAMIENTO DE DESECHO
- ⑧ MODULOS INDUSTRIALES TÍPICOS
- ⑨-⑫ PLANTAS ESPECIALES
- ⑬ ESTACIONAMIENTO

ECONOMIAS DE ESCALA
DE
SERVICIOS INDUSTRIALES

SERVICIOS	ESTIMACION PARA UNA PLANTA TIPICA DE PROCESO			AUMENTO DE 10.1 CON 0.7 DE DIVERSIDAD	
	Capacidad Base	Inversión \$ Total	Operación \$/Unid.	Inversión \$ Total	Operación \$/Unid.
VAPOR	100 C.V.	100	100	270	77
REFRIGERACION	20 Tons.	100	100	550	51
SUMINISTRO DE AGUA TRATADA	150 Ms.Cu. por día	100	100	450	33
TRATAMIENTO DE RESIDUOS	75 Ms.Cu. por día	100	100	300	25

EL PEQUEÑO INDUSTRIAL
PARTICIPANDO EN
UN PARQUE IN-PE-TU

VENTAJAS

- 1.- ECONOMIAS DE ESCALA EN SERVICIOS.
- 2.- MINIMIZACION DE LA INVERSION.
- 3.- SUBSTITUCION DE COSTOS FIJOS POR VARIABLES.
- 4.- ACCESO DIRECTO A TECNOLOGIA Y SERVICIOS TECNICOS.
- 5.- LIBERTAD DE TOMAR O DEJAR ALGUNOS DE LOS SERVICIOS OFRECIDOS.
- 6.- ACCESO A FINANCIAMIENTO PREFERENCIAL.
- 7.- POSIBILIDAD DE INDEPENDIZARSE Y CAMBIAR LOCALIZACION AL CABO DE CINCO AÑOS.
- 8.- CONCESIONES GUBERNAMENTALES.

INCONVENIENTES

- 1.- DEPENDENCIA DE TERCEROS EN LA OPERACION DE LA PLANTA.
- 2.- COMPROMISO FINANCIERO EN EL ALQUILER DEL EDIFICIO Y CONSUMO MINIMO DE SERVICIOS POR UN PLAZO NO MENOR DE CINCO AÑOS.
- 3.- INTERRELACION INEVITABLE CON LAS OTRAS FABRICAS CUYOS PROBLEMAS LABORALES O DE OTRA NATURALEZA PODRIAN AFECTARLO.
- 4.- POSIBLE DIFICULTAD EN FINANCIARSE FUERA DEL GRUPO IN-PE-TU.

PARQUE IN-PE-TU
TIPO RURAL

	<u>SERVICIOS</u>
1.- PASTEURIZADORA DE LECHE	A-V-R-L-M
2.- RASTRO FRIGORIFICO	A-R-D-L-M
3.- PROCESADORA DE ARROZ	A-V-L-M
4.- ALIMENTOS BALANCEADOS	A-V-L-M
5.- GALLINAS Y PASTAS	A-V-L-M
6.- EMPACADORA DE FRUTAS	A-V-D-L-M
7.- FABRICA DE CARTON GRIL	A-V-M

Industrias nuevas proyectadas en 1971 para instalarse en el Municipio de Acayucan, Ver.

PARQUE IN-PE-TU
TIPO QUIMICO

	<u>KGS.MET/KG.PROD.</u>	<u>SERVICIOS</u>
1.- FORMALDEHIDO Y PENTAERITRIL	0.45 1.44	A-V-L-M
2.- ACIDO ACETICO	0.56	A-V-L-M
3.- CLORURO DE METILO	0.68	A-V-L-M
4.- MONOMETIL AMINA	1.45	A-V-L-M
5.- ETER MONOMETILICO DE GLICOL ETILENO	0.47	A-V-L-M

Industrias derivadas del metanol que pudieran instalarse contiguas a la Planta de San Martín Texmelucan.

LEYENDA

A = Agua para proceso ó lavado	M = Mantenimiento
D = Tratamiento de desechos	R = Refrigeración
L = Laboratorio químico y bacteriológico.	V = Vapor