

16
2es.



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS Y EL INGRESO DE MEXICO AL GATT.

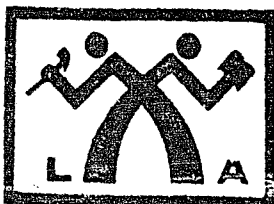
Seminario de Investigación Administrativa

Que en opción al grado de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P r e s e n t a :

ANTELMO CORREA PEREZ



Director del Seminario: L.A.E. y C.P. Humberto Ramírez Iglesias

México, D F.

1988



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 está 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.

I N D I C E

Página.

Introducción	1
I.- Las Empresas Pequeñas y Medianas.	2
I.1.- Antecedentes.	2
I.2.- Definición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa.	18
I.3.- Estadísticas sobre las Pequeñas y Medianas - Empresas	29
I.4.- Importancia de la Pequeña y Mediana Industria .	31
I.5.- Nacimiento y Muerte de las Empresas Industriales en México.	36
I.6.- Problemática General de la Pequeña y Mediana Industria.	38
II.- Fondos de Fomento.	43
2.1.- Papel de los Fondos de Fomento en la Canalización de los Recursos para el Desarrollo.	45
2.2.- Ley Federal para el Fomento de la Microindustria.	52
2.3.- Fondos de Fomento en Nacional Financiera.	56
2.4.- Fondos de Fomento en el Banco de México	78

Página.

2.5.- Fideicomiso en el Banco Nacional de Comercio Exterior de México.	82
III.- El Ingreso de México al GATT.	86
3.1.- Antecedentes.	86
3.2.- Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior.	89
3.3.- Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.	105
3.4.- Códigos de Conducta	111
3.5.- Estadísticas.	164
IV.- Conclusiones.	168
Bibliografía.	174

INTRODUCCION

En el México moderno, donde los esfuerzos y expectativas giran en torno a la obtención de un modelo de desarrollo, independiente, que impulse con rapidez el crecimiento y la eficiencia de los sectores productivos de la economía, existe un evidente desconocimiento acerca de las raíces y causas de la actual situación, por la que atraviesan los puntos claves para lograr dicho desarrollo. Para decirlo en otras palabras, son pocos los mexicanos interesados en conocer los antecedentes de la formación económica del país principalmente del sector industrial.

De acuerdo con esa idea, es importante rescatar el perfil original del aparato productivo, en función de conocer en la actualidad los primeros trazos del proceso, así como las deformaciones que ha experimentado a través del tiempo. Independientemente de la problemática diaria a la que se enfrentan las Pequeñas y Medianas Industrias del país. Quizá el mejor camino para identificar problemas y éxitos comunes sea a partir de un recorrido histórico para establecer la trayectoria de las mismas dentro del esquema global que constituye el país.

I.- LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS

1.- ANTECEDENTES.

1.1.- ETAPAS DE LA INDUSTRIALIZACION EN MEXICO.

Para fines de la presente obra consideraremos los siguientes periodos de industrialización:

1. Colonial.
2. Independencia.
3. De la Reforma.
4. Del Porfiriato.
5. De la Revolución.
6. Post Revolución.
7. Desarrollo Estabilizador.
8. Actual.

1.1.1. Periodo Colonial.

Por muchos siglos no se ha considerado una colonia como útil a la metrópoli, sino en cuanto le suministraba gran cantidad de materias primas y consumía muchos generos y mercancías - que se le llevaban desde la madre patria. Contra lo que pudiera pensarse, no eran los industriales de la península quienes se -

oponían a conceder mayor libertad a sus novohispanos; los que lo hacían eran los negociantes de la metrópoli, pues ejercían un control monopólico en el intercambio comercial con las colonias.

Además dada la influencia y los intereses que manejaban dentro de la corte, éstos españoles influyeron en forma determinante en el desarrollo industrial de su propio país. Esto significa que, en aras de su propio beneficio, prefirieron importar los bienes con los que mercadeaban ya fueran de Holanda, Inglaterra o Alemania, a fomentar la industrialización en España.

A este respecto Leonardo Rodríguez¹ anota lo siguiente; desde los comienzos de la colonización de América, España impuso en sus colonias una política económica basada en el monopolismo y la explotación fiscal que los historiadores denominaban la política mercantilista, la cual frenaba el crecimiento y consecuentemente el desarrollo de la grande y pequeña empresa.

Dentro de este mismo punto asienta dos aspectos negativos de carácter económico que afectaron al comercio de la América Española, el primero; la política mercantilista en la que se establece que solamente se puede comerciar con las colonias Es-

(1) Leonardo Rodríguez "Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa". South Publishing Co. 1980, pags. 3-6.

pañolas y desde los puertos de Sevilla y Cadiz, siendo revisado este intercambio comercial por la casa de contratación de Sevilla.

El segundo aspecto lo constituía la expropiación fiscal (Sistema fiscal inicuo), en el que adicionalmente a los grandes impuestos con que se gravaban a las colonias Españolas, se les impuso en sus puertos. Dentro de este tipo de impuestos encontramos el almosarifasgo, impuesto del 5% que se vaciaba cuando la mercancía ingresaba en el puerto y un 2% cuando se extraía del mismo.

Pero, por sobre las barreras impuestas, en el interior de la Nueva España trataban de sobresalir y expandirse una forma de producción que a la postre vendría a ser el primer antecedente de la fábrica en México: "El Obraje" que era servidumbre que se desarrollaba en las hilaturas y en trabajos de confección de ropa. En este tipo de trabajo existían disposiciones que negaban al individuo el derecho de comerciar, si no había sido examinado y aprobado como maestro artesano.

Otro factor que contribuyó al atraso industrial de la colonia fue la inexistencia de un mercado interno, producto de la escasez de vías de comunicación y de la importancia que los distintos gobiernos virreynales dieron al comercio exterior, es

pecialmente a través de Veracruz y Acapulco. Esto hizo que la producción manufacturera de las provincias tuviera que consumirse dentro de sus propios límites territoriales, con la consiguiente limitación de las posibilidades de expansión y diversificación industrial.

1.1.2. Período de la Independencia.

En este período Hidalgo y Morelos profundos conocedores de la realidad social, política, económica y cultural de la Nueva España, orientan el cauce del movimiento hacia el rompimiento de las estructuras coloniales que impedían cualquier progreso.

En este proceso tendiente a transformar el sistema colonial esencialmente la estructura económica, lo político y social influyeron en forma determinante para impedirlo, el capital circulante se hallaba concentrado en manos del clero, lo cual cerraba las posibilidades de financiamiento a la industria, pues al contrario de los agricultores (hacendados), las solicitudes de crédito les eran negadas sistemáticamente.

Algunos hombres de talento admitían que el país poseía recursos pero carecía de la infraestructura que le permitiera aprovecharlos. De estos hombres, destacan el controvertido

Lucas Alamán y Esteban de Antuñano.

Lucas Alamán (1792-1853). Con inversionistas ingleses organizó la Compañía Unida de Minas; en 1830 fundo el Banco de Avío, institución desaparecida en 1842, precursora de la actual estructura de fomento industrial en el país; inicio los trabajos de la primera ferrería en el cerro del Mercado; estableció fábricas de hilados; introdujo carneros merinos, cabras del Tiber y caballos sementales y, por último, presentó el proyecto (aprobado) para la creación del ministerio de fomento, colonización, industria y comercio.

Esteban de Antuñano (1792-1847). Refiriéndose al hombre-práctico forjado como empresario, podemos afirmar que es el pionero de la industrialización en el país; fue el creador de "La-constancia", primera de las fábricas de hilados en el estilo de la industria textil europea establecida en Puebla. Conjuntamente con Alamán, finco los antecedentes jurídicos y la actitud de las autoridades en cuanto a la necesidad de proteger y fomentar el progreso industrial vigente hasta nuestros días.

1.1.3. Período de la Reforma.

En este período tanto estudiosos como algunos gobiernos que se suceden con posterioridad a la independencia se preocu-

pan por dotar al país de una infraestructura agrícola que sustentara y equilibre el crecimiento industrial en las ciudades.

En este tiempo se lucha por arraigar en México una sólida administración y una constitución unificadora y completa (1857), se legisla en materia de comercio exterior, reparto de tierras, inversión extranjera, aranceles y educación. Al lado de la desamortización de los bienes del clero y su nacionalización, la limitación de los fueros militares y eclesiásticos, la separación de la Iglesia y el Estado, se organiza el erario, se aplica una reforma agraria y se limita la inversión extranjera.

Todos los integrantes del gobierno liberal-encabezado por Juárez-, coinciden en que los pasos fundamentales en el futuro inmediato son, alcanzar una autonomía económica y política, e impulsar el desarrollo industrial y agrícola en beneficio de las mayorías más relegadas. Y además saben que la reforma es una línea de gobierno que surge como la necesidad histórica de consolidar una nueva nacionalidad frente a las amenazas del exterior.

1.1.4. Período del Porfiriato.

El Porfiriato fue un período de paz relativa y descapita

lización creciente del país, y trajo como consecuencia final, -
el movimiento armado.

La mayoría de los estudiosos de este período coinciden -
en que el error más grave del régimen fue abrir la economía a -
la inversión extranjera -capital inglés, norteamericano y fran-
cés de manera indiscriminada.

Porfirio Díaz, se allegó a un grupo de hombres de letras
y estudiosos denominado "los científicos". De ellos, en materia
económica es sin duda José Yves Limantour quien ocupó un sitio -
especial. Ministro de Hacienda fue el artífice de la política -
económica en México de 1892 al estallido de la revolución.

No se puede pasar por alto que Limantour compartía la -
opinión generalizada del siglo XIX, de que el progreso podía -
atraer tanto riqueza como desarrollo. El crecimiento industrial
acelerado de los Estados Unidos hacía creer a más de uno que, -
con ciertas variantes, era un modelo económico aplicable en -
cualquier latitud; es decir, si la inversión e inmigración euro
peas en los Estados Unidos habían contribuido al desarrollo de-
aquel país, entonces era factible que una política de puertas -
abiertas hacia el viejo continente (escaso proteccionismo, ba--
jas tasas arancelarias), atraería progreso también en México.

Durante este período, con Limantour a la cabeza de la economía, se realizaron algunas tareas importantes como el equilibrio del sistema bancario, la consolidación de la deuda de los ferrocarriles y la reforma monetaria de 1905.

Puede afirmarse que el movimiento armado de 1910 abrió un paréntesis obligatorio al proceso de industrialización que hasta ese momento había venido siguiendo el país. En el momento del estallido revolucionario las actividades productivas, especialmente las de mayor dinámica de crecimiento y modernización, se hallaban en manos de inversionistas extranjeros. Este fenómeno, sumado a la concentración de la tierra en pocas manos -ambos fomentados por el gobierno de Porfirio Díaz-, habrían de constituir las dos causas de mayor peso que orillaron a la transformación violenta de la sociedad y sus estructuras.

Sin embargo, algo tuvo que ver la apertura de las fronteras a la entrada de capitales y tecnología externas. Como tal, dicho flujo influyó también en el advenimiento de un cierto grado de desarrollo interno necesario no solo para la recuperación del sentido nacionalista, sino para reflejar las disparidades sociales de un sistema económico sustentado en los privilegios. Por otro lado los ferrocarriles, junto con las fábricas cuya maquinaria era movida a vapor, constituyen la punta de lanza, mediante la cual se introduce al país en el ritmo de la modernidad.

En esta época es evidente el predominio de la inversión-extranjera en la mayoría de las actividades (petróleo, minería, textiles, electricidad, etc.).

1.1.5. Período de la Revolución.

Además de la crisis social, cuando Francisco I. Madero - asume la presidencia, el país todavía no se recuperaba de una - crisis económica crónica, cuyas causas y efectos se hilaron en - la primera década del siglo, sumándose al descontento social. - En este sentido actúan la caída del precio de la plata en el - mercado internacional en 1905, y los desequilibrios financieros de 1907 y 1908. Si a ello se suman las sequías de 1905 y 1907 - cuando hubo de importarse una gran cantidad de granos en perjui - cio de la economía, además el poder político era ejercido por - una minoría encabezada por "los científicos".

Por lo anterior puede afirmarse que los puntos de mayor - relevancia a discutirse en el Congreso Constituyente de 1917 - fueron: en primer lugar, el de la tenencia y uso de la tierra; - en segundo, el de las garantías sociales, particularmente refe - rido al trabajo y sus condiciones. De ahí resultaron los artícu - los 27 y 123 constitucionales, cuya característica esencial es - la reafirmación de la política nacionalista abandonada por el - Porfiriato. Es importante señalar que con la promulgación de la

constitución de 1917 se dan los primeros intentos por establecer un esquema de política económica tendiente a la recuperación de los sectores productivos básicos, como el petróleo, y el control del sistema financiero por parte del Estado. Ambos intentos, dados en la época de Venustiano Carranza, son los antecedentes a la expropiación petrolera en 1938 y a la creación del Banco de México, S.A.

Posteriormente, después de todo un proceso de redefinición política y económica, el Estado se vuelca hacia el fomento decidido de la planta productiva nacional, cuyo inicio en sí corresponde al mandato de Plutarco Elías Calles (1924-1928). Esta vez, el gobierno federal asume el papel de promotor del crecimiento material, contraído significativamente durante la lucha armada.

En este lapso es visible la transformación de la estructura del sector industrial, pues la afluencia poblacional trae como consecuencia una mayor demanda que, a su vez, genera la creciente necesidad de modernizar la planta de dicho sector. Para tener una idea de este movimiento evolutivo, baste decir que en 1928 se censaron 48 mil 255 establecimientos del sector manufacturero, el cual empleaba a 316 mil 300 personas. En 1921 fue la época del acelerado tránsito del taller familiar y artesanal a la fábrica.

1.1.6. Período Post-Revolucionario.

Hacia la década de los treinta hay un rápido movimiento-modernizador. A la par del apoyo estatal al campo, se fortalece el otorgado a la industria. En esos años se crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal, Nacional Financiera S.A., y el Banco Nacional de Comercio Exterior, entre otras instituciones, tendientes a favorecer el crecimiento económico del país. Asimismo, reaparecen en la escena los empresarios cuyos capitales se habían retirado en virtud del movimiento armado, dando así un evidente impulso a la producción industrial, principalmente manufacturera.

A partir de Lázaro Cárdenas, el estado aumenta su participación como promotor de desarrollo, mediante la inversión pública traducida en obras y servicios, primordialmente infraestructura. De ahí que, en 1929, el 23% del presupuesto federal destinado al fomento económico, se elevara al 42% ocho años después y continuará el sistemático ascenso.

Sin embargo, hasta esos años la diversificación en el sector es relativa, prevaleciendo la producción de bienes de consumo e intermedios, contra una mínima fabricación de bienes de capital.

1.1.7. Período del Desarrollo Estabilizador.

Por otro lado, si pudieramos dividir en bloques las distintas etapas que durante el presente siglo ha experimentado la industrialización en México, probablemente la más larga y que se configura con mayor claridad sea la del desarrollo estabilizador y que transcurre en un lapso de 20 años. En este período se mantiene la estabilidad del tipo de cambio, al que se agrega el criterio de crecer con precios estables. Con ello la industria adquiere un nuevo impulso, mismo que la hará constituirse en el sector de mayor dinamicidad de la economía. En esos años-finales de los 50's- se profundiza el proceso de sustitución de importaciones y se acelera la producción y diversificación en todos los niveles.

Lo anterior se explica a través de la ascendente fabricación masiva de bienes destinados al mercado constituido por la cada vez más numerosa clase media, cuyos ingresos le permiten demandar determinados tipos de artículos -línea blanca, electrónica, etc.-. Igualmente otras ramas, como la textil, la del calzado, y prendas de vestir, experimentaron un fuerte crecimiento debido, sobre todo, a la introducción de fibras y materiales sintéticos. También influye el crecimiento de la rama alimenticia, donde las nuevas técnicas y productos le son más favorables.

En los 60's, se integra al panorama industrial Mexicano- un nuevo tipo de establecimiento dedicado al ensamblaje, conocido como maquiladora, esta industria se origina del programa de industrialización de la frontera norte, elaborado por el gobierno federal con el objeto de combatir el desempleo, la afluencia migratoria de mano de obra hacia Estados Unidos y de contrarrestar el flujo humano que se da en dirección del centro del país. En 1975 había 454 plantas de este tipo, dedicadas al ensamblaje de aparatos eléctricos y electrónicos, y a la confección de prendas de vestir y de calzado, con lo cual se daba ocupación a 67 mil personas.

Al respecto, cabe hacer notar la ascendente participación de las inversiones extranjeras que, de su original campo de influencia en la minería y los servicios, en las últimas décadas se ha desplazado a otras ramas de mayor rentabilidad, como es el caso de las manufactureras. En este sentido, durante el período 1940-1970, la participación de dichas inversiones paso del "7.1 al 73.8% del total de la inversión extranjera en México"² y únicamente en lo que se refiere a la producción manufacturera. Su destino: fabricación de maquinaria, equipo de transporte, industria química, productos metálicos y hule.

(2) Bernardo Sepúlveda y A. Chumacero, "La Inversión Extranjera en México, Fondo de Cultura Económica, México 1977, p. 29.

Al final de la década de los sesenta empesaron a agotarse algunos factores del modelo de desarrollo aplicado. Entre otros, la elevada protección interna de los subsidios, que tuvo repercusiones en los niveles de eficiencia productiva y competitiva en los mercados exteriores; el otorgamiento de facilidades amplísimas para la importación de maquinaria y equipo que desalentó el desarrollo del sector que los fabrica en el país; no se contó con una definición de las características tecnológicas necesarias para el desarrollo industrial; importación masiva e indiscriminada de tecnología; esfuerzos aislados para desarrollar tecnologías nacionales adecuadas. Todo esto ascentuó los problemas de la dependencia extranjera y repercutió negativamente sobre la balanza de pagos. Se debilitó el sector agrícola y la distribución del ingreso se deterioro.

1.1.8. Epoca Actual.

Dadas las condiciones, al inicio de los setenta, la estrategia global de desarrollo fue modificada aplicando una política económica de "desarrollo compartido" dentro de la cual se asignaron responsabilidades al sector manufacturero para satisfacer los objetivos más generales de desarrollo. Los aspectos sobresalientes de esta estrategia fueron encaminados hacia una mejor distribución del ingreso que hiciera posible disminuir el desempleo; fijación de metas relacionadas con la absorción de -

mano de obra; disminución de los desequilibrios de la balanza de pagos; aumentar la autonomía frente al exterior; mejorar el aprovechamiento de los recursos nacionales; apoyar la investigación científica y tecnológica nacional y descentralización de actividades industriales.

Para la consecución de los resultados esperados se promulgaron numerosas leyes y decretos; se creó una gran cantidad de organismos y empresas de participación estatal; se otorgaron estímulos fiscales a la industria; se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior; se concedieron incentivos a los exportadores de manufacturas nacionales y se autorizó la extensión de la actividad maquiladora a todo el territorio nacional.

El proceso de ajuste que representa el inicio de una nueva administración pública y la crisis de las economías industrializadas de mercado, dieron origen a la contracción considerable de la formación de capital en el sector industrial. Esto se refleja en el comportamiento de la mayoría de las industrias productoras de alimentos, bebidas y tabaco, y en las de fabricación de textiles y prendas de vestir con tasas de crecimiento muy por debajo de las alcanzadas en años anteriores.

La producción de bienes de consumo duradero experimentó tasas modestas de crecimiento, principalmente en 1971 y de 1975

en adelante. En 1977 registro incluso un decrecimiento, hecho sin precedente en su trayectoria. Las ramas de producción de bienes intermedios fueron mostrando un comportamiento irregular pero - dentro de tasas moderadas. La rama de otras industrias metálicas básicas y productos de papel mostraron tasas de crecimiento muy bajas. La situación afecto en mayor proporción a los establecimientos pequeños que constituyen una parte apreciable del empleo industrial.

Por otra parte, se concentraron los esfuerzos en desarrollar sectores estratégicos y se contaba para ello desde 1976 - con buenas perspectivas de canalizar recursos cada vez mayores para proyectos de inversión de la explotación de yacimientos petroleros. Proyectos de gran alcance como la construcción de un gasoducto, mayor apoyo financiero a la fabricación de bienes de capital, impulso a las agroindustrias y un programa integral de apoyo a la pequeña y mediana industria (PAI), el cual fue instituido en 1978, y del cual hablaremos en el segundo capítulo de ésta obra.

1.2.- DEFINICION DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

El punto de partida para desarrollar programas de fomento a la Pequeña y Mediana Empresa, lo constituye el establecer criterios inequívocos que permitan obtener una definición adecuada. En la formulación de estos criterios se deberán tomar en cuenta entre otros factores, el nivel general de desarrollo económico y la estructura por sector de actividad industrial, servicios, etc., de cada país.

Conforme a sus características los criterios utilizados para definir a la Pequeña y Mediana Industria, pueden ser agrupados en dos rubros principales; los de tipo cuantitativo y de tipo cualitativo.

Atendiendo al grado de exactitud, las características cuantitativas están en mejores condiciones de garantizar la precisión de la definición, mientras que, por el contrario, las características cualitativas son consideradas imprecisas, dado que contienen consideraciones subjetivas. Ahora bien la consistencia de la definición como norma exige que sea utilizada unitariamente tanto por las personas como por las instituciones participantes.

Dentro de los criterios cuantitativos más utilizados pa-

ra definir a la Pequeña y Mediana Empresa encontramos: número - de personal ocupado, volumen anual de ventas, capital invertido, capital contable y consumo de energía.

En relación con los criterios cualitativos comunmente - aplicables se encuentran entre otros; el acceso al mercado de - capitales, calidad del sistema de contabilidad y cálculo de es- - tos, conocimiento acerca de mercado de aprovisionamiento y ven- - ta, condiciones de mercado de venta, nivel cualitativo de la ga - nancia y de la fuerza de trabajo y calidad de los productos e - instalaciones.

1.2.1. CRITERIOS CUANTITATIVOS.

Se entiende por criterios cuantitativos a aquellos que - implican medidas estadísticamente registrables, encontramos - principalmente las siguientes:

1.2.1.1. CAPITAL CONTABLE. -

Para definir lo apoyable como Pequeña y Mediana Indus- - tria, en México el FOGAIN⁽¹⁾ utilizó por más de 25 años defini- - ciones basadas en el balance de las empresas.

(1) En los primeros meses de 1985 el FOGAIN cambió su criterio - para delimitar a la Pequeña y Mediana Empresa por el de nú- - mero de empleados y ventas anuales.

De acuerdo con las reglas de operación del FOGAIN vigentes hasta el año de 1984, quedaban comprendidas dentro del concepto de Pequeñas Empresas Industriales aquellas cuyo capital contable no fuera menor de 250 mil pesos ni mayor de 15 millones y las Empresas Medianas aquellas cuyo capital contable estuviera entre 15 y 90 millones de pesos.

El capital contable se considera deficiente como medida de dimensión de la empresa debido principalmente a los siguientes factores:

a.- Varía con el monto de los pasivos, lo que hace depender la dimensión o tamaño de la empresa de su situación financiera.

b.- Lo afecta la inflación, disminuyendo contablemente su significado económico como factor de producción.

c.- No es directamente utilizable cuando se trata de comparaciones entre industrias de distintos países, o de un mismo país en diferentes épocas.

d.- Es susceptible de manipulación para ceñirse a límites prescritos.

El Ing. Carlos Quintana⁽²⁾ establece que, si de todas -
maneras se quisiera apoyar el concepto de dimensión de los da--
tos del balance, sería preferible emplear:

- a.- La suma de activos.
- b.- El total de activos fijos.
- c.- El total de los activos exceptuando terrenos y cons--
trucciones.

Los valores de los activos fijos deberían ser los de re-
posición, los originales (sin depreciación, a precios actuales),
cualquiera de estos factores representa más fielmente el esfuer-
zo de capital como factor de producción, y, por consiguiente la
dimensión. La modalidad "c" de la lista anterior se emplea con-
más frecuencia que las demás, aduciendo que el valor del terre-
no y las construcciones varía mucho de una ubicación a otra de-
la industria, por causas no imputables a la dimensión. El hecho
de que algunas empresas pagan en renta por sus predios, en vez-
de poseerlos, introduce más perturbaciones.

1.2.1.2. CAPITAL INVERTIDO (ACTIVO FIJO).

El Banco Mundial designa como empresas Pequeñas a aque--

(2) Ing. Carlos Quintana. Mercado de Valores, año XXXVIII, su--
plemento al No. 52 de 1978, pags. 27 y 28.

llas cuyo activo fijo (sin terreno), no sobrepasa los 250 mil dólares americanos.

La definición de Pequeña Industria, que se refiere al activo fijo varia de país a país entre 25,000 y 2 millones de dólares americanos con límites máximos.

1.2.1.3. NUMERO DE EMPLEADOS Y VENTAS ANUALES⁽³⁾ .

Micro Industrias; Comprende a las empresas que ocupan hasta 15 personas y unas ventas netas de 200 millones de pesos al año.

Industria Pequeña; Comprende a las empresas que ocupen de 16 a 100 personas y obtengan unas ventas netas de no más de 2,300 millones de pesos al año.

Industria Mediana; Comprende a las empresas que ocupen entre 101 y 250 trabajadores y obtengan unas ventas netas de no más de 4,500 millones de pesos al año.

En México a través de un estudio realizado por el FOGAIN,

(3) Acuerdo publicado el 11 de Enero de 1988 en el Diario Oficial por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

durante 1979, en el que se obtuvo una muestra de 300 Empresa- rios Pequeños y Medianos acreditados por el fondo⁽⁴⁾, se obser- va que en la Pequeña Industria la ocupación promedio es de 24 - trabajadores y en la Mediana la ocupación promedio es de 79 tra- bajadores.

1.2.1.4. DATOS ENERGETICOS.

Rara vez se aplica para definir la Pequeña y Mediana Em- presa, criterios relativos a la energía (KW-HRS) y la potencia- instalada en (KW). Los dos criterios son aptos solo en ciertas- relaciones especiales para delimitar a la IPM ya que solo inclu- yen el equipo mecánico y su consumo energético.

1.2.2. CRITERIOS CUALITATIVOS.

Los solos criterios cualitativos presentan limitaciones- para reflejar las dimensiones entre Pequeñas, Medianas y Gran- des Industrias, razón por la cual los criterios cualitativos de- ben ser complementados con los cuantitativos.⁽⁵⁾

(4) FOGAIN: Principales caracterfsticas y problemas de la Indus- tria Pequeña y Mediana en México. NAFINSA serie estudios - económicos 1980, p. 81.

(5) A este respecto Leonardo Rodríguez comenta que para el caso de América Latina seria conveniente establecer estándares - de carácter cualitativo más que cuantitativos para identifi- car a las Empresas Pequeñas, considerando como una de las -

Las características cualitativas afectan principalmente a la estructura de la empresa en lo referente al nivel tecnológico, como también en lo que respecta a la organización y la dirección, de esta forma hay que investigar que operaciones potenciales posee la Empresa.

1.2.2.1. CARACTERISTICAS CUALITATIVAS DE LAS MICROEMPRESAS.

ELEMENTO	CARACTERISTICAS
Organización	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas artesanales o industrias case- ras. - Sin forma de organización. - Manejadas por el jefe de la familia. - Colaboran de 1 a 3 miembros de la fami- lia o extraños.
Ubicación	- Se encuentra en regiones rurales (in--

mejores clasificaciones el criterio establecido por el Comité de Desarrollo Económico, del cual sostiene que una empresa Pequeña debe reunir dos de los siguientes 4 requisitos:

- 1.- Administración independiente (usualmente dirigida y operada por el propio dueño).
- 2.- El capital de la firma es suministrado por el dueño.
- 3.- El área de operaciones es relativamente pequeña y local.
- 4.- La empresa es relativamente pequeña cuando se compara - con otra en la industria o giro.

Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa. op. cit. p. 9.

	dustrias lugareñas o caseras.
	- En zonas urbanas (sector informal).
Medios de Producción	- Herramientas artesanales.
Proceso Productivo	- Tecnologías tradicionales (proceso manual).
Productos elaborados	- Agrícolas, Textiles, alfarería, artículos de madera, artículos de cestería.
Materias primas	- Recursos agrícolas.
Mercado	- Para autoconsumo. - Ingreso adicional a labores agrícolas.
Financiamiento	- No tiene problemas (inversión mínima). - No necesita préstamo.

1.2.2.2. CARACTERÍSTICAS CUALITATIVAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.

ELEMENTO	CARACTERÍSTICAS
Organización	- Empresas privadas o independientes (en poder familiar). - Dirigidas por miembros familiares. - Existe clara división entre miembros familiares y asalariados.

- Familiares asumen dirección comercial y técnica.
- Ubicación - Se encuentran en regiones rurales y urbanas.
- Medios de producción - Herramientas, aparatos y maquinaria simple.
- Proceso productivo - Mecanizado (métodos tradicionales mejorados).
- Productos elaborados - De carácter tradicional (agroindustriales, vestidos, muebles, zapatos, artículos de cuero, domésticos y de metal).
- Materia prima - Insumos locales disponibles.
- Mercado - Mercados locales.
- Entrada principal de la empresa o ingreso adicional.
- Financiamiento - Capital propio miembros de la familia.
- Préstamos a corto plazo.
- Dificil acceso al financiamiento bancario y de fondos de fomento.

1.2.2.3. CARACTERISTICAS CUALITATIVAS DE LAS MEDIANAS EMPRESAS.

ELEMENTO	CARACTERISTICAS
Organización	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas privadas o de participación - Estatal. - La familia no juega ya un papel dominante. - Son fundadas por varios socios (sin relación de parentesco). - Gerencia compuesta por funciones. - División de trabajo integrado por unidades de producción.
Ubicación	<ul style="list-style-type: none"> - En regiones urbanas.
Medios de Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Máquinas, instalaciones y herramientas mecanizadas y semiautomáticas.
Proceso productivo	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnología proveniente de países industrializados. - No siempre adaptada a condiciones locales.
Productos elaborados	<ul style="list-style-type: none"> - De tipo industrial (implementos agrícolas, máquinas simples, medios de trans

porte, aparatos de refrigeración y similares).

- Lotes pequeños.

Materia prima

- Material importado

Mercado

- Más allá del ámbito local.

- En promoción directa.

- Los propietarios viven de la empresa.

Financiamiento

- Ingreso al mercado de capitales privado y público sin dificultades (generalmente).

1.3.- ESTADISTICAS SOBRE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

La Pequeña y Mediana Industria representa el segmento - preponderante del sector secundario de la economía. Los grandes complejos industriales, por sí solos, no otorgan al país los - efectos deseados en cuanto a mayor productividad, mejor distribución del ingreso, desarrollo regional y muchos otros, sino se apoyan en un estrato de eficientes empresas Pequeñas y Medianas. La experiencia de México ha mostrado que el crecimiento industrial, por sí mismo, no ha resuelto los problemas económicos y sociales en el sentido de que no ha conseguido aumentar suficientemente las oportunidades de empleo y la mejor distribución del ingreso.

1.3.1. DESARROLLO HISTORICO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

En 1930 la Industria Mediana y Pequeña únicamente representaba al 12% de los establecimientos. En ese año había 48,573 establecimientos de la industria de la transformación, donde el 86% eran empresas "menos que pequeñas", o sea talleres artesanales y ocupaban el 51.5% del total de los trabajadores industriales de la época.

Veinte años más tarde (en 1950), buena parte de éstas empresas habían crecido en tamaño y se habían incorporado al sec-

tor de la PMI.

En ese año existían 71,311 establecimientos industriales y el porcentaje "menor que pequeñas" había bajado del 86.4% al 71.9%.

La PMI elevó su participación del 12% al 25.5% y ocupaba el 40.7% de todos los trabajadores industriales.

Según el X censo industrial de 1975, la industria de la transformación está representada por 120,274 establecimientos, de los cuales 44,227 (37%) corresponde al estrato de micro empresas, 64,262 (53%) al de Pequeña Industria, 11,321 (9%) al de Mediana Industria y solo 464 (1%) al estrato considerado como una empresa grande.

Conforme al censo industrial, la PMI ocupaba el 80.9% del personal ocupado por la industria de la transformación.

I.4.- IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

1.4.1. IMPORTANCIA ECONOMICA.

La Pequeña y Mediana Industria es uno de los sectores - que contribuyen al potencial económico de un país, sin embargo, se requiere tener muy en cuenta su producción directa de bienes y servicios, así como su función de subsidiaria de la Gran Empresa y su contribución a las autoridades del sector público.

Frecuentemente, las empresas industriales evolucionan - progresivamente, pasando del sector de la Pequeña al de la Gran Industria, y las exigencias de capital pueden constituirse en - una de las características claves de este proceso de crecimiento.

Philip A. Neck⁽¹⁾ anota que en casi todas las economías, la mayoría de las empresas manufactureras de un país (generalmente del 60 al 80% en los países industrializados y el 90% en los países en desarrollo) forman parte de la categoría de Pequeñas Empresas, pudiendo representar más del 50% del empleo total y con posibilidades de proporcionar un volumen de empleo aun mayor.

(1) Philip A. Neck. Desarrollo de Pequeñas Empresas; Políticas y Programas, p. 12.

En México conforme al X censo industrial de 1975, de un total de 1'797,877 personas empleadas, la Microindustria generaba 116,122 empleos (7%), la Pequeña 736,486 (43%), la Mediana - 640,486 (37%) y la Grande 215,114 (13%),

Este núcleo se ha convertido en el agente más dinámico - de la actividad económica del país como lo reflejan los siguientes datos:

La inversión en capital de la IPM representaba el 60.9% - respecto al total de la industria de transformación.

Por lo que corresponde a la inversión en activos fijos, - la IPM genero una inversión por 92,977 millones de pesos, que - representa el 57.64% del total de activos fijos de la industria de la transformación.

Por otra parte además de satisfacer la demanda de sus - propios mercados, las PMI pueden ser llamadas a mercados a producir piezas o bienes intermedios para empresas grandes.

Otros argumentos que se tienen en favor de las Pequeñas- y Medianas Industrias son los siguientes:

- Constituyen una reserva de mano de obra calificada o semicalificada como base para la expansión industrial futura.

- Facilitan la posibilidad de prescindir de ciertas técnicas de dirección y tecnologías sofisticadas normalmente indispensables en empresas de mayores dimensiones.

- Favorecen el aumento del ahorro y de las inversiones del personal local y la utilización más eficaz del capital disponible.

- Existe la posibilidad de una mayor flexibilidad en la - utilización de los recursos naturales.

- Entre otras ventajas de la Pequeña y Mediana Industria, cabe mencionar la adaptabilidad, estrechas relaciones personales entre clientes y proveedores y, por lo general un buen conocimiento de los aspectos positivos y negativos del mercado regional.

1.4.2. IMPORTANCIA SOCIAL.

Debido a que la mayor parte de las empresas grandes tanto públicas como privadas presentan dificultades para absorber la mano de obra actual, así como los aumentos futuros de fuerza de trabajo, el sector de la IPM se convierte en el agente más dinámico al contribuir a la solución de este crítico problema social. A diferencia de las Grandes Empresas, las Pequeñas y Medianas Empresas pueden emprender la tarea de creación de empleos de mejor manera dado que requieren de menos capital en forma de activo fijo para la creación de un nuevo puesto de trabajo.

Además, las Pequeñas y Medianas Industrias se adaptan mejor a la absorción de mano de obra no calificada, a la que se puede recurrir de manera eficaz cuando se aplican técnicas de alta densidad de mano de obra.

En México, hasta 1975 la IPM mantenía ocupados a 1'376,600 trabajadores cifra que como se cito con anterioridad-

representa el 80% de la ocupación total de la industria manufacturera. Este personal recibió durante 1975, recursos en sueldos y salarios por 55,000 millones de pesos, que significaron el 73% del total y 1.76 veces más que los recursos erogados por la Gran Empresa.

Como se puede apreciar la Industria Pequeña y Mediana - tiene gran representatividad dentro del sector industrial, sobre todo son las más aptas para generar empleos a bajo costo, - establecerse en distintos puntos de la provincia, asimilar tecnologías nacionales, desarrollar habilidad empresarial y las habilidades y calificaciones de los trabajadores nacionales.

1.5.- NACIMIENTO Y MUERTE DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES EN MEXICO

Para poder analizar el surgimiento y la desaparición de las empresas Industriales en el país, nos referiremos en esta parte a un estudio estadístico publicado por el Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria (FOGAIN) en 1981. (1)

En promedio, anualmente nacen casi 10,000 empresas en el país, la mayor parte corresponden a Empresas de Servicio, le siguen en orden de importancia las Empresas Comerciales y por último las de Manufacturas.

Analizando a la Industria Manufacturera por separado, encontramos que en promedio de 1,374 Empresas Manufactureras que surgen anualmente, 325 desaparecen en el mismo lapso, lo que significa que de cada cuatro Empresas que se crean una no logra consolidarse y continuar sus operaciones en el mercado.

(1) El estudio abarca de manera concreta a las Empresas Manufactureras que fueron dadas de alta en el período de 1970-77 y de baja en 1975-79, como indicadores analizados encontramos: la fecha de inicio y cierre de operaciones, entidades, grupos industriales, activos totales y capital social. En cuanto al ámbito de estudio éste abarca las concentraciones industriales más importantes del país, tales como: Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Nuevo León. Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria (FOGAIN). Serie de Estudios Económicos, Estados sobre Nacimiento y Muerte de las Empresas Industriales en México, Enero de 1981, pp. 1-32.

Conforme a las cuatro entidades consideradas en el estudio: Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Nuevo León, éstas agrupan al 60% de las Empresas Manufactureras que son dadas de alta, sobresaliendo seis grandes grupos Industriales que representan el 80% de las nuevas Empresas, los grupos referidos corresponden a productos alimenticios, textiles, tocador, artes gráficas, química y fundición y manufactura de artículos metálicos.

Como resultado de la concentración geográfica e industrial, el 60% de las Empresas que se dieron de baja se encontraron localizadas en los cuatro centros Industriales mencionados.

La proporción general de las nuevas Empresas Manufactureras y aquellas que fueron dadas de baja en las cuatro concentraciones industriales fue de 7 a 1. De lo cual se puede deducir - que no es tan drástica la desaparición de las empresas.

Por lo que corresponde al período de operación de las empresas Manufactureras que son dadas de baja ésta es de 48 meses.

1.6.- PROBLEMATICA GENERAL DE LA INDUSTRIA PEQUEÑA Y MEDIANA.

En realidad, el problema fundamental de la Mediana y sobre todo, de la Pequeña Industria, es el administrativo, frecuentemente el problema financiero es consecuencia administrativa, el problema administrativo tiene sus principales orígenes - en los siguientes factores:

En gran porcentaje, la I.P.M., es de tipo familiar, es decir, el dueño es generalmente el director o gerente de la empresa, lo cual no implica una situación negativa por sí sola, siempre y cuando el empresario tuviera suficiente capacidad gerencial, situación que frecuentemente no ocurre. De aquí parten algunos de los problemas como los que a continuación se enuncian:

1.6.1. CARENCIA DE SISTEMAS Y PROCEDIMIENTOS UNIFORMES ADMINISTRATIVOS.

1.6.1.1. Ausencia de Manuales.

Esta es una de las situaciones más comunes en la I.P.M., la carencia absoluta de manuales de operaciones en los aspectos técnicos y administrativos, lo que da lugar al empirismo y la improvisación en la toma de decisiones.

1.6.1.2. Falta de Políticas.

Derivado de lo anterior tenemos la ausencia de políticas y objetivos a corto y mediano plazos específicamente para cada una de las operaciones de la I.P.M., o sea para vender, comprar, otorgar crédito, reclutar, seleccionar y contratar personal, - etc.

1.6.2. EMPIRISMO, INDEFINICION DE RESPONSABILIDADES Y AUSENCIA- DE CAPACITACION.

1.6.2.1. Empirismo.

Otro de los graves padecimientos que se agudiza aún más en la Pequeña Industria es el empirismo que caracteriza a su dirigente, que en la mayoría de los casos resulta ser el dueño del negocio, el cual, funge como administrador, vendedor y productor, autoriza las compras y el otorgamiento de créditos, contrata al personal, visita clientes, etc., y todo aquello caracterizado por la ausencia de planes, estudios, políticas y objetivos.

El hombre de negocios en este tipo de industria generalmente se guía por el saldo de la cuenta de cheques, por lo que debe y le deben, normalmente en su escritorio lleva su "contabilidad".

1.6.2.2. Indefinición de Responsabilidades y Funciones - del Personal Operativo.

Como resultado de las carencias anteriores, se presenta una más, referida a la ausencia de definición de responsabilidades y funciones del personal a cargo de cada uno de los puestos, los cuales se conllevan las más de las veces con la mejor buena fé pero llenos de vicios y del estilo personal del individuo - que lo desarrolla. Sobre estas bases, cada una de las personas - que intervienen le pone algo de lo suyo, bueno o malo, pero todo lleno de improvisación y empirismo.

1.6.2.3. Ausencia del Personal de Apoyo debidamente capacitado.

En la I.P.M., como en cualquier otra entidad el personal juega un papel importante pero más en este tipo de industria dado el incipiente desarrollo de su automatización. En este caso - la preponderancia del personal es definitiva para la I.P.M., - sin embargo, lo comun es lo siguiente:

- Contratación de personal impreparado.
- Excesiva rotación de personal.
- Inexistente administración de recursos humanos.

1.6.3. BAJA PRODUCTIVIDAD, AUSENCIA DE PROMOCION Y LOGRO DE EFICIENCIA DE OPERACION.

Equipos y personal inadecuados, ausencia de normas y controles de calidad, carencia de planes técnicos y presupuestales, de normas y procedimientos administrativos dan como resultado - una baja productividad e ineficiencia de operación.

1.6.4. CARENCIA DE INFORMACION Y ELEMENTOS DE CONTROL.

Este problema se agudiza más en la Pequeña Industria. La contabilidad se lleva por mero formalismo fiscal, no alcanzan - los recursos o no se les presta la debida atención y se contrata a un despacho o en el peor de los casos, a un pseudocontador- que con lleva o medio lleva la contabilidad normalmente sin auxi- liares y con un notorio atraso en la misma. Dado lo rudimenta- rio de la contabilidad que dificilmente concuerda entre sí y - con las declaraciones fiscales, debido a la ausencia de un sis- tema contable y de un catálogo de cuentas, el auxiliar o tene- dor de libros, menciona siempre que es necesario depurarla y - normalmente se abstiene de presentar información financiera - anual y menos mensual o con otra periodicidad. Comúnmente la úni- ca información disponible, son los datos de la declaración - anual del impuesto al ingreso global gravable.

1.6.5. AUSENCIA DE ELEMENTOS PARA TOMA DE DECISIONES.

Como resultado de todas las anomalías, carencias, problemas y enfermedades que padece la I.P.M., la dirección de la misma se encuentra desprotegida y deshabilitada, para la toma de decisiones, las cuales deberían estar basadas en estudios, investigaciones y análisis de informes sobre la marcha de la entidad.

En el campo de la toma de decisiones, es donde se recurre el drama administrativo, financiero y fiscal de la I.P.M., es aquí en donde está la encrucijada del Pequeño y Mediano Industrial y en donde todos los males señalados hacen crisis.

1.6.6. ABASTECIMIENTO DE MATERIA PRIMA.

El haber señalado el abastecimiento de materia prima como otro problema, indica que las empresas quizá tengan escasez de materia prima, observan lentitud en la tramitación o adquisición de la misma, cuando es de origen extranjero o las dificultades que implica el transporte lento e inadecuado de algunas de ellas.

II.- FONDOS DE FOMENTO

La Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) es la dependencia encargada de constituir los fideicomisos en los que el Gobierno Federal figura como fideicomitente. La condición de fideicomitente fue transferida a la SPP por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, quien la tenía con anterioridad.

Fiduciarios.

Los fideicomisos federales, ya tradicionales en México, desde un principio tuvieron como fiduciarios a las instituciones nacionales de crédito.

Fideicomisarios.

Los fideicomisarios o beneficiarios de los fideicomisos públicos son, en los más de los casos, miles de personas o de empresas, según la finalidad de cada fideicomiso. Tal finalidad puede ser de lo más diverso pero adquieren gran significación los fideicomisos destinados a apoyar la actividad económica en áreas prioritarias, es decir, los fondos de fomento.

Los fideicomisos no son instituciones.

Aunque a veces así lo parece, un fideicomiso no es una -

institución sino una función desempeñada por una institución de crédito en cumplimiento de una encomienda del fideicomitente.

Administración.

La administración de cada uno de los fideicomisos federales está a cargo de un Comité Técnico. El cual es un grupo colegiado que determina la acción a seguir. En dicho comité figura invariablemente un representante de la SPP en su condición de fideicomitente; figura también un delegado fiduciario. Participan además otros miembros designados por las dependencias o instituciones afines al objeto del fideicomiso.

2.1.- PAPEL DE LOS FONDOS DE FOMENTO EN LA CANALIZACION DE RECURSOS PARA EL DESARROLLO

El desarrollo económico y social de los distintos sectores productivos y grupos de población, requiere de una asignación de recursos en volúmenes suficientes y con un criterio de selección prioritaria, que responda a los objetivos nacionales. La generación y aplicación de recursos para el fomento económico y social no puede alcanzar su óptimo si sólo se lleva a cabo en estancos aislados de actividad. En otras palabras, el proceso de ahorro e inversión no puede sujetarse a restricciones que obliguen a que el primero sea invertido exclusivamente en los lugares donde se genere.

En este momento, en que el mundo y el país se encuentran inmersos en lo que se ha dado en reconocer como "la crisis de los sistemas financieros", la administración pública ha sido cuidadosa al evaluar el papel de los instrumentos e instituciones financieras. A este respecto, en lugar de propiciar la aplicación de lo que podría ser identificado como reglas tradicionales de burocratismo, la administración pública ha optado por un esquema de descentralización de decisiones o autonomía de gestión, el que está basado en criterios de operación que responden a la productividad o rendimiento de las instituciones bancarias.

Así en lugar de ilusionarse con la idea de que los bancos comerciales serán más eficientes y responderán mejor a sus fines sociales, por el simple hecho de estar en manos del gobierno, se han ratificado reglas y modalidades de operación para que la competencia bancaria produzca los fines que difícilmente serían obtenidos por medio de decisiones absolutamente centralizadas.

Al responder a las señales del mercado, pueden no parecer atractivos, para la banca, algunos tipos de inversión o el fomento de ciertas actividades por medio del crédito; los que, no obstante, se justifican en términos de los objetivos del desarrollo económico y social del país. Es precisamente en el papel de corregir estos estímulos que recibe la banca, que deben entenderse las actividades de los fondos de fomento, las cuales se traducen en labores de inducción de la misma.

Aunque se aprovechan las fuerzas del mercado y la competencia, para imprimir eficiencia en la operación, de ninguna manera se deja que el sistema financiero se sujete ciegamente a los vaivenes de dichas fuerzas. Tampoco se pretende que dichos vaivenes sean compensados o "corregidos" por órdenes rígidas emanadas del centro mismo de las autoridades financieras. La atención que dichas autoridades dan a las necesidades y objetivos sociales, se transmite por una red de diversos instrumentos

especializados de apoyo, con los que se seleccionan las actividades o proyectos concretos que deben fomentarse, y por medio de los cuales se dosifican los estímulos correspondientes. Estos instrumentos son precisamente los fondos de fomento y sus programas.

Si las autoridades financieras pretendieran dar instrucciones para corregir los huecos que las señales del mercado fueran propiciando en las decisiones de la banca comercial, se contradiría el esquema de descentralización de decisiones y la obligación de la banca de competir y responder a un criterio de productividad. Con el esquema adoptado se logra, simultáneamente una operación eficiente del sistema financiero, una corrección de las deficiencias de los mecanismos del mercado, una respuesta adecuada a los objetivos económicos y sociales, y una mejor asignación de subsidios a los distintos sectores y grupos poblacionales.

Por otra parte, los fondos de fomento ofrecen financiamientos a un costo preferencial. Precisamente por encaminarse a corregir los resultados de operación del mercado, este tipo de créditos normalmente se caracteriza por ofrecerse a tasas de interés por debajo de las prevalecientes en los mercados libres bancarios.

Esta característica del crédito plantea un problema fundamental de administración pública, que se relaciona con lograr que los fondos alcancen para las necesidades de todos los que efectivamente los demandan. Mientras que en cualquier mercado, sea de bienes o servicios, se puede dejar que el precio sea el que equilibre los volúmenes de la oferta y la demanda, en el caso de los fondos de fomento, el precio correspondiente o tasa de interés no juega ese papel en forma completa.

Ante una demanda de créditos que podría prácticamente ser ilimitada, por ofrecerse a bajas tasas de interés, el problema administrativo consiste, entonces, en diseñar mecanismos y criterios de selección suficientemente generales y eficaces para que se logre una óptima de los fondos escasos disponibles, en respuesta a las prioridades nacionales. Esta necesidad se traduce en los requisitos de evaluación del crédito que los distintos fondos aplican y en las reglas de selección de beneficiarios potenciales; estas últimas en atención al nivel económico de los solicitantes, la prioridad del producto o servicio que se va a atender, la región donde se encuentra localizada la actividad, el empleo generado, y las posibilidades de exportación, entre otros factores.

Aunque a menudo estos requisitos chocan con la necesidad de una operación ágil y con los deseos de los solicitantes de

obtener crédito barato sin dar explicaciones, debe entenderse y explicarse al usuario, que si no hacen evaluaciones mínimas y se aplican criterios de selección, podría propiciarse una canalización distorsionada o injusta de los recursos. Así, algunos usuarios podrían obtener recursos preferenciales sin que fuese prioritario el otorgamiento de los mismos.

Los fideicomisos de fomento han tratado de simplificar los mecanismos de evaluación, pero, al mismo tiempo, es necesario insistir en las campañas de orientación al público beneficiario, para que conozca la necesidad de información solicitada. Si se toma en cuenta la fuerte limitación de recursos por la que pasa el país y las presiones que se generan sobre el déficit público, es indispensable aplicar los criterios de selección y evaluación más idóneos, para asegurar tanto la transparencia en el otorgamiento del subsidio, como la eficacia del crédito en cuanto a la consecución de los objetivos nacionales. También debe enfatizarse que la evaluación de proyectos beneficia a los acreditados porque puede alentarlos sobre el mejor aprovechamiento de sus propios recursos o ahorros.

Por lo que respecta al sector industrial, los objetivos de crecimiento y diversificación del aparato productivo han sido prioritarios. Aunque no se distingue de manera tajante el nivel del ingreso familiar de los productores, se hacen diferen-

cias en los programas que atienden a la pequeña y mediana industria y aquellos que se ocupan de proyectos de gran envergadura en áreas nuevas de la actividad económica. Así al existir un programa especializado en los grandes proyectos, se puede proceder con mayor profundidad en la evaluación de los mismos y a la integración de un financiamiento adecuado para el mediano y largo plazo, en atención a las perspectivas de maduración de las inversiones.

En el sector industrial se fomentan también las actividades que propician el desarrollo tecnológico, las que complementan las acciones de desarrollo tecnológico del sector agropecuario. Sin embargo, a diferencia del caso de este último sector, en el industrial se trata de generar una capacidad investigadora y de desarrollo tecnológico en manos propias de los productores o empresas industriales.

La limitada asignación de recursos requiere redoblar los esfuerzos para la selectividad con que se asigna el crédito de fomento industrial, y esto también requiere de una labor de orientación de los empresarios para que comprendan que los fondos de fomento no son simples mecanismos de crédito barato repartido indistintamente a todo mundo. Por el contrario, los fondos de fomento son instrumentos de desarrollo y, por contarse con fondos limitados, tienen que ser selectivos, aunque siempre

cuidando la mayor agilidad en la operación.

Los sectores agropecuario e industrial ocupan un primer lugar en las prioridades nacionales del fomento de la producción, y son aquellos en los que se cuenta con mayor experiencia y volumen de recursos disponibles.

En materia de comercio exterior, el crédito de redescuento apoya la sustitución de importaciones y la diversificación y aumento de las exportaciones, así como la incorporación de un mayor valor agregado, en las últimas, por la economía nacional. Para este objeto, se aplican mecanismos relacionados no sólo con tasas de interés preferenciales, sino distintos apoyos de garantía que propician el mejor desempeño de las actividades exportadoras.

2.2.- LEY FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LA MICROINDUSTRIA

Esta ley apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 26 de Enero de 1988.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) aplicará y vigilará el cumplimiento de esta ley, y además, determinará las actividades más convenientes que deban desarrollarse en las microindustrias y señalará las zonas prioritarias para su instalación; fomentará la agrupación de empresas de microindustria para obtener financiamiento; y por último, elaborará programas de difusión, gestión, formación y capacitación empresarial.

El objetivo de esta ley es fomentar el desarrollo de la microindustria, mediante el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica, así como a través de esta ley, facilitar la constitución y financiamiento de las personas morales correspondientes, simplificar trámites administrativos ante autoridades federales y promover la coordinación con autoridades locales o municipales para su último objeto.

Para obtener la cédula de microindustria las personas físicas deberán ser de nacionalidad mexicana y caer dentro del

rango de microindustria (máximo 15 trabajadores y ventas anuales netas por 200 millones de pesos). Los empresarios deberán indicar su nombre seguido de las iniciales M.I. o Empresa Micro industrial.

Para las personas morales también deberán ser de nacionalidad mexicana, caer dentro del rango de microindustria y adoptar la forma de sociedad de responsabilidad limitada seguido de las siglas M.I.

Tanto las personas físicas como las morales no podrán participar en otras sociedades microindustriales.

La SECOFI integrará el Padrón Nacional de la Microindustria con los datos de estas empresas, las cuales recibirán los apoyos y estímulos que correspondan otorgándoseles conforme a esta ley, así mismo se tomará nota de la terminación, disolución y liquidación de las sociedades microindustriales.

La SECOFI emitirá y distribuirá gratuitamente a los interesados, las formas oficiales sobre la realización de trámites y otorgamiento de apoyos a las empresas que figuren en el Padrón.

La cédula de microindustria tendrá una vigencia de 3 años

y consignará los refrendos de que sea objeto. Antes del vencimiento de cada lapso de vigencia deberá solicitarse el refrendo correspondiente.

Cuando las empresas dejen de reunir los requisitos que establece la ley para ser consideradas microindustrias o se incurra en violaciones a esta ley, se procederá a la cancelación de la cédula. Si la cancelación no implica la disolución y liquidación de la empresa, esta deberá modificar su contrato social en un término de 60 días naturales.

La Comisión Intersectorial para el Fomento de la Microindustria impulsará el desarrollo de las empresas microindustriales a través de las acciones previstas en la presente ley especialmente las que consistan en la simplificación de trámites administrativos para obtener registros y autorizaciones y para cumplir obligaciones.

Con base en el Plan Nacional de Desarrollo se propiciará una eficiente vinculación entre la microindustria y el sector educativo y de investigación tecnológica, mediante la prestación en la microindustria del servicio social obligatorio de las profesiones que se determinen; se alentará y facilitará el uso de instalaciones públicas en normalización y metrología, a fin de ejercer el control de calidad sobre los productos; se im

partirán cursos de gestión para los empresarios; se promoverá - la formación de agrupaciones de empresarios de microindustrias; y por último, se fortalecerá la labor de promoción y extensio- nismo en los ámbitos financieros, administrativo y técnico in- dustrial.

2.3.- FONDOS DE FOMENTO EN NAFIN.

2.3.1. PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (PAI).

Fecha de constitución: Junio de 1978.

Objetivo: Fomentar el incremento de la productividad de la mediana, pequeña y microindustria a partir de una mejor utilización de sus recursos humanos, financieros y tecnológicos disponibles.

Dentro de este contexto, la función que desarrolla el PAI reviste las siguientes características:

a) Activa.- Promueve, va en busca de las empresas y oportunidades de inversión para fomentar el incremento de la productividad, la producción y el desarrollo y ejecución de nuevos proyectos de acuerdo a las características regionales y de las empresas en particular.

b) Selectiva.- Concentra su atención en las medianas, pequeñas y microindustrias que realizan actividades de alta incidencia económica.

c) Sistemática.- La función que desarrolla se deriva de un plan estratégico.

d) Evaluable.- Los resultados obtenidos son susceptibles de medirse cuantitativa y cualitativamente.

Servicios que presta el PAI. La estrategia del Programa consiste en apoyar a nivel regional, aquellas actividades en - que se sustentan el sector secundario o que tienen un verdadero potencial de desarrollo, lo que garantiza, a través del incremento de la productividad, la complementación y la integración industrial, avances concretos y evaluables en el cumplimiento - de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y de los Programas de Financiamiento del Desarrollo y de Fomento Industrial y Comercio Exterior.

En tal sentido, el PAI otorga un servicio integral que - comprende cuatro áreas específicas.

1.- Asistencia Técnica. A través de Extensionistas Financiero Industriales realiza un análisis administrativo, financiero y tecnológico de la empresa, buscan apoyar al empresario - orientándolo hacia el mejor aprovechamiento de los recursos y - estímulos establecidos para el desarrollo industrial.

2.- Area de Capacitación. El PAI imparte cursos de capacitación a nivel gerencial y cursos autodidactas con apoyo en los centros educativos establecidos en las diferentes regiones del país.

3.- Area Promocional. Para minimizar la dispersión de los apoyos, el PAI promueve conjunta e integralmente a los fondos de fomento constituidos por el Gobierno Federal en Nacional Financiera, como son; FOGAIN, FOMIN, FONEP, FIDEIN e INFOTEC.

4.- Area Financiera. El PAI opera a través del redescuento de los fondos de fomento a la micro, pequeña y mediana industria, procurando satisfacer las necesidades crediticias de la empresa.

Además, el PAI apoya todas las etapas para el establecimiento y funcionamiento de una industria, desde la concepción misma de la idea de inversión, los estudios de viabilidad, los relativos a tecnología, la integración de capital de riesgo y capital de trabajo, hasta la infraestructura en parques y naves industriales para su asentamiento.

2.3.2. FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN).

Av. Insurgentes Sur No. 2374. Tel. 550-08-65 y 548-70-72

Fecha de constitución: 1953.

Objetivos Generales:

El fondo tiene como finalidad contribuir por conducto del crédito, de la promoción de la asistencia técnica de programas especiales y de investigación, al creciente fortalecimiento y modernización de la industria mediana, pequeña y micro.

Asimismo, su base normativa lo orienta a participar de la industria en el desarrollo regional y en el aumento de la productividad con los siguientes efectos positivos en el empleo y en el aumento en los ingresos de la población.

La implementación de su actividad más importante es en materia de financiamiento, a través del descuento de créditos de inversión o aplicación específica que conducen las instituciones bancarias públicas, así como por conducto de las Uniones de Crédito Industrial.

Criterios de Elegibilidad.

Las empresas industriales deberán estar asociadas a las Uniones de Crédito, Industriales o Mixtas y cumplir con los requisitos necesarios para ser consideradas micro, pequeña o mediana industria (ver el punto 1.2.1.3, del capítulo anterior).

Criterios de Localización.

Los apoyos financieros que otorga el FOGAIN, estarán con dicionados a la zona geográfica en que se ubique la empresa. (1)

Criterios de Temporalidad.

La micro industria podrá ser apoyada durante un lapso de cuatro años, la pequeña durante siete años y la mediana durante cuatro años, siempre y cuando el acreditado demuestre haber cum plido con el 70% de los compromisos adquiridos.

Límite de Facultades.

a) Extensionista de la Unión de Crédito, habilitado por FOGAIN: hasta 15.0 millones de pesos.

(1) Decreto publicado el 22 de Enero de 1986 en el Diario Oficial por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial - p.p. 9-15.

b) Comité Técnico Regional hasta 800.0 millones de pesos.

c) Comité Interno de Crédito hasta 1,100.0 millones de pesos.

d) Comité Técnico Nacional más de 1,100.0 millones de pesos.

Tasas de interés y márgenes de intermediación.⁽²⁾

Clasificación de la solicitud	Tasa al usuario final.	Margen de intermediación para las Uniones.
Microindustria.	85% del CPP	9% del CPP
Pequeña Industria.	95% del CPP	8% del CPP
Mediana Industria:		
Prioritaria ⁽³⁾ .	CPP	7% del CPP
No Prioritaria.	CPP + 5	7% del CPP

Monto de los créditos y plazo de amortización, Uniones de Crédito como intermediarias.

(2) Mercado de Valores año XLVIII núm. 4, 15 de Febrero de 1988, p. 13.

(3) Acuerdo publicado el 22 de Enero de 1986 en el Diario Oficial por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, p.p. 15-20.

Microindustrias.

Crédito de habilitación o avío hasta 45 millones de pesos y una amortización, según la zona, de hasta 36 meses con 6 de gracia.

Crédito refaccionario (maq. equipo) hasta 45 millones de pesos y una amortización de hasta 10 años con 18 meses de gracia.

Crédito refaccionario (inst. físicas) hasta 45 millones de pesos y una amortización de hasta 12 años con 3 de gracia.

Pequeña Industria.

Los plazos de amortización son los mismos que para las -
Micro.

Habilitación o avío hasta 500 millones.

Refaccionario (maq. equipo) hasta 500 millones.

Refaccionario (inst. físicas) hasta 480 millones.

Mediana Industria.

Los plazos de amortización son los mismos que en los anteriores casos.

Habilitación o avío hasta 1,000 millones.

Refaccionario (maq. equipo) hasta 1,000 millones.

Refaccionario (inst. físicas) hasta 600 millones.

2.3.3. FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS (FONEP).

Av. Insurgentes Sur No. 615, Col. Napoles.

Tel. 687-81-82.

Fecha de constitución: 1967.

Objetivo.

El objetivo principal del FONEP es propiciar la realización de inversiones a través del financiamiento de estudios y proyectos de acuerdo a los planes y programas de desarrollo económico y social del país, otorgando el apoyo necesario técnico y financieramente a los inversionistas y empresas de todos los sectores en la fase de planeación y estudio de sus proyectos.

Principales servicios que presta.

a) Programa de Financiamiento de Estudios y Proyectos.

Mediante este programa se proporciona apoyo técnico y financiero a inversionistas de los sectores público, privado y social en condiciones preferentes, para contratar firmas consultoras que realicen estudios y proyectos prioritarios de inversión.

b) Programa de Financiamiento a la Consultoría Nacional.

Este programa está diseñado para apoyar financieramente a las firmas consultoras con problemas de liquidez, que les permita hacer frente a sus necesidades de capital de trabajo y así cumplir adecuadamente con los contratos de prestación de servicios profesionales que tengan celebrados para la realización de estudios y proyectos.

c) Programa de Estudios de Fomento Económico.

Tiene como objetivo principal la identificación de proyectos específicos de inversión a través del análisis de sectores y/o regiones consideradas como prioritarias que permitan una movilización más dinámica y eficiente de los recursos financieros disponibles para la inversión tanto en el sector público como en el privado.

d) Programa de Capacitación para Estudios y Proyectos.

Tiene como finalidad contribuir a fortalecer la infraestructura técnica de nuestro país, ofreciendo en forma permanente cursos y seminarios, orientados a capacitar y adiestrar al personal técnico y administrativo cuyas funciones se relacionan con la planificación de proyectos de desarrollo y con la formulación, evaluación, instalación y administración de proyectos de inversión.

Las firmas consultoras deberán estar registradas en el directorio del FONEP.

Monto de los Préstamos.

Mínimo 5'000,000.00; Máximo ilimitado, hasta el 70% del costo total del estudio.

Aporte del interesado.

El prestatario deberá hacer una aportación en efectivo, nunca menor al 30% del costo del estudio; además pagará una comisión de inspección y vigilancia del 3% sobre el monto total del crédito.

El interés.

La tasa de interés es igual al CPP que determina BANXICO.

Plazos.

Amortizaciones hasta de 4 años, incluyendo periodos de -
gracia relacionados con el tiempo de duración del estudio.

Garantías.

El prestatario deberá presentar una garantía que respalde la operación de crédito.

2.3.4. FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN).

Paseo de la Reforma 295, 9° piso.

Tel. 528-63-91.

Fecha de constitución: Abril de 1972.

Objetivo.

Promover la creación de nueva capacidad productiva industrial y a la ampliación y mejoramiento de la ya existente, por medio de aportaciones temporales de capital social, representadas por acciones comunes o preferentes, y también al través de-

instrumentos financieros que propicien la formación de capital de riesgo tales como los créditos subordinados convertibles en acciones; en ningún caso en proporción mayor al 49% de su capital. El fondo alienta principalmente el desarrollo de industrias medianas, pequeñas y micro que no cuenten con medios económicos y técnicos para lograrlo; sin embargo no se excluye la facultad de apoyar a empresas mayores.

Servicios que presta.

Apoya a los empresarios mexicanos que desean instalar - nuevas industrias o ampliar las existentes, por medio de aportaciones de capital de riesgo en las formas ya mencionadas. Con esta operación, el FOMIN corre el riesgo del empresario, y su permanencia en la compañía no es indefinida sino temporal, dado que cuando ésta funcione normalmente, o cuando así lo soliciten los socios originales, el fondo ofrece en venta sus acciones. - Al asociarse el fondo con los otros accionistas no demanda privilegio alguno, ni en la administración, ni en los resultados de la empresa, sino que participa como cualquier socio minoritario y temporal, a través de su representante en el Consejo de Administración.

El FOMIN puede dar su apoyo a empresarios privados, mexicanos y del exterior, a campesinos productores de materias pri-

mas, a instituciones de crédito privadas y del sector público y a Gobiernos de los Estados.

Prioridades.

El fondo encauza sus operaciones hacia aquellas industrias que más contribuyen a generar empleo, a desarrollar los recursos naturales de la región, a solucionar problemas presentes y futuros del medio ambiente humano, a favorecer la ocupación de técnicos de la región, a la descentralización de la producción y a la creación de oportunidades de exportar manufacturas.

Plazo de las aportaciones.

Hasta que la empresa normalice su situación financiera el FOMIN pone en venta sus acciones, o antes si así lo desean los inversionistas originales dándoles prioridad si así lo solicitan. El precio de venta de las acciones en poder del fondo es el de las condiciones del mercado. Tratándose de créditos subordinados convertibles, éstos se otorgan a tasas de interés del CPP hasta CPP+3 puntos de plazos de 5 años en promedio incluyendo hasta 18 meses de gracia para el pago del principal.⁽¹⁾

(1) Principales Fondos de Fomento Económico 1986-87. Nacional Financiera, México-D.F., Octubre de 1987, p.p. 58-59.

2.3.5. FIDEICOMISO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN).

Av. de la Paz No. 40.

Tel. 550-29-89.

Fecha de constitución: Diciembre de 1970.

Objetivo.

Estudiar y fomentar la creación de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales, promoviendo su localización y desarrollo en función de los criterios señalados por las entidades normativas: SECOFI, SEDUE, etc., tales como el aprovechamiento de la infraestructura y recursos naturales existentes, la desconcentración urbano-industrial, el agrupamiento de empresas afines o complementarias para propiciar procesos de integración industrial, y el financiamiento de obras de infraestructura y urbanización, así como el equipamiento de los Parques Industriales.

Programa Nacional de Parques Industriales.

I.- Estudios y proyectos.

Se refiere principalmente a la planeación de parques industriales, y/o ampliación de los mismos, en una etapa de preinversión, mediante los siguientes instrumentos:

a) Estudio de prefactibilidad.

Muestra en forma objetiva la posibilidad de establecer un parque industrial en una localidad, partiendo de la solución de requerimientos de servicios básicos, así como de las restricciones normativas presentadas por un proyecto de este tipo.

b) Estudio de factibilidad.

Incluye investigación de campo a través de encuestas a empresarios ubicados dentro de la región de influencia del proyecto, realizando una proyección acorde con los Planes Federales, Estatales y Municipales.

c) Plan maestro, ingeniería básica e ingeniería de detalles.

Se compone de una serie de documentos técnicos: Proyecto Urbano, Proyecto de Redes, Arquitectura del paisaje, así como especificaciones, programas y presupuestos.

d) Estudios especiales.

La realización de estos estudios estimula todos aquellos aspectos que innoven y mejoren tanto el funcionamiento como las perspectivas del desarrollo de los parques.

II.- Asistencia Técnica a Parques Industriales en Operación.

1.- Evaluación del proceso.

Es un diagnóstico que refleja la situación del parque industrial en sus diferentes aspectos operativos y se obtiene mediante una investigación directa.

a) Administración.

Es un diagnóstico en aspectos tales como el plan financiero general, el presupuesto respectivo, la supervisión y control de ingresos; así como el diseño de sistemas y programas para obtener máximos resultados con un mínimo de esfuerzo.

b) Comercialización.

Su objeto es dar asesoría en el diseño e implantación de sistemas de costos, políticas de venta, actualización de precios, formulación de comisiones; descuentos, recargos, etc.

c) Promoción.

Bajo este rubro se pretende transferir la experiencia de esta entidad; con relación a impresos y promociones de tipo industrial en los diversos medios de comunicación.

d) Jurídico.

En esta área se da asesoría y apoyo sobre la formulación de contratos de compraventa, de arrendamiento simple o financiero de terrenos, y contratos de obra.

2.- Evaluación del impacto.

Esta fase (sigue a una evaluación del proceso), estudia los efectos del parque industrial en su región de influencia e identifica los obstáculos que le han impedido tener el éxito deseado. Es decir, se consideran los objetivos más relevantes de un parque industrial y no solamente los resultados comerciales del mismo.

III.- Financiamiento.

Los financiamientos pueden ser para la construcción o la ampliación de parques industriales.

Las tasas de interés de estos créditos son preferenciales, revisables trimestralmente y en base al CPP y la zona geográfica.

Los plazos son de hasta 12 años incluyendo períodos de gracia de 1.5 y 3 años, respectivamente.

El monto de los créditos asciende hasta el 80% del valor de la obra; y en ambos casos no se considera el valor de los terrenos donde se lleven a cabo las inversiones.

IV.- Banco de información sobre localización industrial.

Este programa contempla el recopilar, analizar, presentar y difundir mediante un sistema de información -actualizado y permanente- las diferentes alternativas de localización industrial en el país.

Requisitos para obtener los servicios del FIDEIN.

a) Haber formalizado un convenio de asistencia técnica y financiera.

b) Que el parque industrial cuente con su registro ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

2.3.6. FONDO DE INFORMACION Y DOCUMENTACION PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC).

San Fernando No. 37

Tel. 655-60-11.

Fecha de constitución: 1975.

La labor de INFOTEC se concentra en promover el uso del conocimiento para la producción de bienes y servicios, con el fin de ayudar a la industria a incrementar sus capacidades tecnológicas y a fomentar la creación de un ambiente propicio a la innovación. De este modo se pretende disminuir la dependencia tecnológica nacional, que repercute en importantes salidas de divisas y limita la independencia económica del exterior.

Objetivos.

a) Apoyar a la industria en la identificación y definición de problemas técnicos y análisis de oportunidades de negocios.

b) Identificar, seleccionar y diseminar fuentes apropiadas de información tecnológica y económica.

c) Procesar información para la toma de decisiones condu

centes a resolver problemas y aprovechar oportunidades de negocios.

d) Promover el uso de recursos tecnológicos existentes, - tales como laboratorios, consultores y firmas de ingeniería y - proveedores de tecnología.

e) Promover el uso de la información tecnológica en la - planeación estratégica de la empresa.

Servicios que ofrece.

a) Información.

Proporciona al empresario e industrial la más amplia colección en el país de patentes, catálogo de fabricantes, perfiles industriales, revistas, indicadores económicos, normas, directorios, etc.

Da respuestas específicas a consultas tecnológicas, económicas y comerciales formuladas por los afiliados al programa de información tecnológica (PIT) a través del teléfono, carta o visita.

b) Asistencia tecnológica.

INFOTEC ha desarrollado capacidades de consultoría en las siguientes áreas: transferencia de tecnología, análisis de oportunidades de negocios, desarrollo tecnológico de productos y procesos, solución de problemas y administración de tecnología.

c) Capacitación.

Transmite sus experiencias y conocimientos a través de cursos y seminarios al sector público y privado.

d) Investigación.

Realiza investigaciones financiadas por empresas, instituciones gubernamentales y con fondos propios que sirvan para:

- Facilitar y mejorar la toma de decisiones tanto a nivel macroeconómico como microeconómico.

- Generar información de utilidad para la solución de problemas y el análisis de oportunidades.

Como hecho importante cabe señalar que durante el ejercicio de 1986, el INFOTEC firmó un convenio con el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) que permitió poner en operación el Centro de Información en Comercio Exterior, buscando

actualizar y aumentar la colección de publicaciones existentes, establecer nuevos servicios al exportador y otros.

2.4.- FONDO DE FOMENTO EN BANCO DE MEXICO

2.4.1. FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI).

Av. Insurgentes Sur No. 1106

Tel. 559-82-66

Fecha de constitución: Octubre de 1971.

Objetivo.

Fomentar la producción de bienes y servicios industriales competitivos internacionalmente, mediante el financiamiento de proyectos integrales de inversión para la creación de capacidad instalada y de programas permanentes que la modernicen, la integren, la reorienten o incrementen su aprovechamiento y productividad.

Los proyectos que FONEI apoye deberán tener uno o varios de los propósitos que se definen a continuación:

Apartado A

a) Estudios de viabilidad y asesorías.

Son los orientados a fundamentar debidamente las decisiones

nes empresariales de inversión y el financiamiento más adecuado de sus proyectos.

b) Aumento de la productividad.

Consiste en el mejor aprovechamiento de la capacidad productiva de las empresas por unidad de tiempo en operación, a través de inversiones en renglones tales como:

- La capacitación de obreros y técnicos.

- Diseño y puesta en marcha de programas de aseguramiento de calidad.

c) Control de la contaminación.

Comprende la adquisición e instalación de los equipos y la asesoría técnica necesarios para el control de la contaminación de los procesos industriales.

d) Desarrollo tecnológico.

Esta designación incluye la adaptación, la investigación y el desarrollo de medios y procedimientos para la fabricación eficiente de productos industriales y la prestación de servicios técnicos, así como su comercialización. También comprende el diseño, la fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos pro--

ESTA TASA NO DEBE
SALIR DE LA FABRICA

ductivos, incluyendo prototipos, lotes de prueba y plantas piloto.

Apartado B

a) Equipamiento.

Los apoyos se otorgarán para la compra o el arrendamiento financiero de maquinaria, equipos e instalaciones, su acondicionamiento, redistribución, rehabilitación, mantenimiento y montaje; la construcción de los edificios en que éstos se instalen, los gastos preoperativos y el capital de trabajo inicial.

b) Capital de trabajo permanente.

El propósito es apoyar con recursos de largo plazo a las empresas para cubrir sus necesidades de materias primas, partes y componentes que conformen su capital de trabajo de largo plazo.

Límite de crédito.

El monto máximo de financiamiento por proyecto, es de 3% de los activos totales de FONEI.

Plazos.

Atendiendo a las características de cada proyecto, el -

plazo máximo será de 13 años incluido un plazo de gracia no mayor de 3 años.

Los destinados a financiar solamente el capital de trabajo permanente tendrán un plazo máximo de 7 años.

Tasas de interés.

Para los enunciados del Apartado A será el CPP; y para el Apartado B será de CPP+12.

El FONEI cobra a los intermediarios financieros el 94% del CPP en el primer caso y el 106% en el segundo.

La tasa de interés en moneda extranjera será la tasa LIBOR de seis meses para la moneda dólar E.U.A., con un diferencial de hasta dos puntos de por ciento a favor del intermediario financiero.

Garantía.

El FONEI podrá garantizar a las instituciones de crédito los riesgos por falta de pago hasta por el 90% del monto del capital e intereses ordinarios.

Si la pérdida es imputable a tecnologías y prototipos desarrollados en México, cubrirá hasta el 70%.

2.5.- FIDEICOMISO EN BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

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

Camino a Santa Teresa No. 1679.

Tel. 568-21-22.

Fecha de constitución: 1962.

Los objetivos de FOMEX son propiciar el aumento del empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la balanza de pagos, mediante el otorgamiento de créditos y garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios, la importación de insumos necesarios para la exportación, la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios y la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas.

A) Financiamiento a la pre-exportación.

Este programa tiene por objetivo proporcionar al empresario mexicano respaldo financiero para mantener e incrementar la producción de bienes y servicios exportables, reforzando el proceso productivo y permitiendo al fabricante lograr mayor competitividad.

B) Financiamiento a la exportación (ventas a plazos).

Dentro de este programa, destaca la modalidad del "Crédito al Comprador". Bajo esta facilidad, BANCOMEXT y FOMEX ofrecen financiamiento a través del otorgamiento de líneas de crédito a instituciones bancarias del exterior para cubrir a plazo la adquisición de bienes y servicios mexicanos. De esta forma, se permite al exportador nacional vender a plazo, sin endeudarse y recibiendo de inmediato el pago de su venta.

C) Financiamiento a la sustitución de importaciones:

a) Bienes de consumo.

El objetivo de este programa es apoyar la producción, existencias y compra-venta de bienes de consumo fabricados en las franjas fronterizas del país o con destino a ellas que permita a los fabricantes y comerciantes nacionales competir con los productores extranjeros en dichas franjas.

b) De bienes de capital y servicios.

El objetivo de este programa es apoyar la producción y compra-venta de bienes de capital y servicios en el país que sustituyan eficientemente importaciones.

En general, los criterios para otorgar los apoyos de FOMEX son:

- Debe de tratarse de un servicio o producto manufacturado en México.

- Debe tratarse de un producto hecho en México, lo que significa que los insumos de origen mexicano en el costo directo de producción deben representar cuando menos un 30% para el financiamiento en apoyo a las exportaciones de manufacturas y servicios, y de un 60% para financiamientos en apoyo a la sustitución de importaciones.

- Los financiamientos de pre-exportación para insumos nacionales y de sustitución de importaciones se otorgan en pesos mexicanos, y los financiamientos de pre-exportación para insumos extranjeros y de venta a plazos, en dólares de E.U.A.

- Los plazos del crédito deben estar de acuerdo con los plazos usuales en el mercado internacional, y según el tipo de financiamiento, son los siguientes:

Pre-exportación.

El período de producción o de almacenamiento de los bienes.

Ventas.

De acuerdo a las prácticas del mercado internacional pa-

ra cada producto.

Sustitución de importaciones.

El necesario para hacer equivalentes los términos que ofrezca el exportador extranjero.

- En los financiamientos de pre-exportación para insumos nacionales y de sustitución de importaciones, cuando menos el 51% del capital de la empresa debe ser de origen mexicano.

- En el caso del financiamiento de la venta a plazos, la empresa exportadora debe contar con pólizas de seguro de crédito de exportación que otorgue la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESSEC) o aval de un banco de primer orden del exterior, o carta irrevocable de crédito.

En el mes de abril los intereses para la pre-exportación son:

87 % para los financiamientos en moneda nacional.

7.9 % " " " " dólares.

D) Programa de garantías.

Este programa tiene contempladas garantías para cubrir los principales riesgos de las operaciones de financiamiento de preembarque, de postembarque o en el mercado interno.

III.- EL INGRESO DE MEXICO AL GATT

3.1.- ANTECEDENTES

Durante el sexenio de 1976-82, el entonces Presidente de la República José López Portillo, le encomendó el día 16 de Enero de 1979 al Secretario de Comercio, dar a conocer al Director General del GATT la decisión del Gobierno de México de iniciar negociaciones con las partes contratantes con vistas a una eventual adhesión de México al Acuerdo General.⁽¹⁾

Sin embargo, el 18 de marzo de 1980, el mismo Presidente decidió que México aplazaba su entrada al GATT basando su decisión en varias razones; entre las cuales resaltó el posible conflicto entre el GATT y el Plan Mundial Energético que había propuesto en Naciones Unidas y la naturaleza de los Códigos de Conducta de la "Ronda de Tokio" en los cuales se contemplan las normas y reglamentos a que tendrá que someterse en el futuro cualquier miembro del GATT. Además de las cláusulas con las cuales se da trato preferencial a los países en vías de desarrollo que desearán ingresar a dicho organismo y tal era el caso de nuestro país.

(1) Negociaciones GATT. Secretaría de Comercio, México, Noviembre de 1979. p. 11.

Otro argumento del expresidente López Portillo para no entrar al GATT fue que la liberalización del comercio no implicaba la promoción de un orden económico mundial más justo y que eran preferibles las negociaciones bilaterales a las multilaterales.

Una de las consecuencias de no haber entrado México al GATT fue, durante el bienio 1980-82, la aplicación cada vez más frecuente por parte de Estados Unidos, de medidas proteccionistas a nuestras exportaciones, con el pretexto de que éstas estaban subsidiadas y el subsidio causaba perjuicio a la industria nacional norteamericana.

Lo anterior dió como resultado que México, ya durante la administración de Miguel de la Madrid, firmara el 23 de abril de 1985 un Entendimiento con los Estados Unidos acerca de subsidios y derechos compensatorios. Sin embargo, este tipo de negociaciones con países que tienen un poder económico muy superior al nuestro, nos pone en desventaja al privarnos de la defensa que puede resultar de asociarnos con países en desarrollo con intereses comunes, o aún con países industriales que pudieran tener algún interés común al nuestro en áreas específicas.

En el período comprendido del 28 de octubre al primero de noviembre de 1985, las Comisiones Unidas de Desarrollo Econó

mico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda sección de Relaciones Exteriores, realizaron reuniones para tratar la eventual adhesión de México al GATT. El 15 de noviembre expresaron que a su juicio no existía inconveniente para iniciar las negociaciones.

A partir de esta fecha el Lic. Miguel de la Madrid dió instrucciones al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Lic. Héctor Hernández para enviar una carta al Director General del GATT, señor Arthur Dunkel, solicitando el inicio de las negociaciones por parte de México. Esta decisión se comunicó a la XLI Reunión de las Partes Contratantes, que se celebró en Ginebra, Suiza.

El día 12 de febrero de 1986 el consejo de representantes del GATT aprobó la creación del grupo de trabajo que analizaría la solicitud de adhesión de México al citado Acuerdo. Al aprobarse la creación del Grupo de Trabajo, el Gobierno de México presentó a consideración de las Partes Contratantes un Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México, documento, que en su momento formaría parte del Protocolo de Adhesión de México.

3.2.- MEMORANDUM SOBRE EL REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. (1)

3.2.1. POLITICA ECONOMICA Y OBJETIVOS DE LA POLITICA ECONOMICA.

Dentro de este contexto el Plan Nacional de Desarrollo, publicado el 30 de mayo de 1983, establece como propósito fundamental "mantener y reforzar la independencia de la nación. De tal propósito se derivan cuatro objetivos:

- Conservar y fortalecer las instituciones democráticas.
- Vencer la crisis.
- Recuperar la capacidad de crecimiento; e
- Iniciar los cambios cualitativos que requieren las estructuras económicas, políticas y sociales del país.

Para lo cual se debe alcanzar un cambio estructural en cuatro áreas: Desequilibrios del aparato productivo y distributivo; insuficiencia del ahorro interno; escasez de divisas; y desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo.

El PND reconoce el desequilibrio externo -escasez de divisas-, y afirma que la recuperación de las bases del desarrollo

(1) El Mercado de Valores, año XLVI, Num. 10, marzo 10 de 1986.

llo económico y social depende de la capacidad de la planta industrial para contribuir a la satisfacción de las necesidades básicas de la población, para lograr una creciente integración del aparato productivo y para vincularse eficientemente con el exterior.

La estrategia establecida en el Plan, persigue una reestructuración profunda del modelo de industrialización y del comercio exterior de tal forma que éste sea capaz de generar las divisas necesarias para satisfacer las necesidades de la economía en su conjunto.

En cuanto a la política cambiaria, en el mercado controlado quedan comprendidas las exportaciones y las importaciones de mercancías, al igual que sus gastos asociados, tales como fletes y seguros; las operaciones de crédito externo, tanto las del sector público como las del sector privado.

Por exclusión, quedan comprendidas en el mercado libre: el turismo, las llamadas transacciones fronterizas, las remesas de los trabajadores migratorios, la inversión extranjera directa y la remisión de sus utilidades, el transporte internacional de pasajeros y los servicios portuarios y aeroportuarios.

A partir de estos objetivos se presentan la estrategia -

general y los lineamientos fundamentales que buscan fortalecer las relaciones comerciales con el exterior; fomentar de manera más sostenida las exportaciones no petroleras, la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de las importaciones. Por esta razón, el Plan otorga prioridad a las negociaciones comerciales internacionales y las considera como el instrumento a través del cual los países industrializados pueden concretar el otorgamiento de un trato especial y más favorable para los países en desarrollo, en los que se incluye México.

En el ámbito del comercio exterior y tomando en cuenta la legislación internacional sobre la materia, el 30 de julio de 1984 se publicó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-88 (Pronafice), en el cual se contemplan cuatro políticas que inciden directamente en el mismo: racionalización de la protección, fomento a las exportaciones, franjas fronterizas y zonas libres y negociaciones comerciales internacionales.

Adicionalmente, la estrategia que contempla el Pronafice en materia de comercio exterior se enriquece y se pone en operación a través del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (Profiex), publicado en abril de 1985, este programa busca promover una diversificación de mercados y productos; estimular ajustes en las líneas de exportación; organizar la oferta expor

table; incentivar la fabricación de bienes que sustituyan con eficiencia importaciones y generen exportaciones. En suma, se pretende hacer rentable la actividad exportadora dentro de las normas internacionalmente aceptadas.

3.2.2. INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL.

Una alta prioridad dentro de la política comercial es la necesidad de ampliar la participación de México en el comercio internacional a través de la exportación de productos no petroleros, para lo cual se requiere instrumentar una apertura gradual y selectiva del mercado nacional a las importaciones, integrándose a través de una estrategia de liberalización del requisito del permiso previo de importación y la racionalización simultánea de la estructura arancelaria del país.

3.2.2.1.- SISTEMA ARANCELARIO.

De conformidad con lo establecido por el artículo 36 de la Ley Aduanera, están obligadas al pago de los impuestos al comercio exterior, las personas físicas y las morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo.

3.2.2.1.1.- IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES.

3.2.2.1.1.1.- EL IMPUESTO GENERAL.

Se causa de acuerdo con lo establecido en la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación (TIGI), sobre el valor normal de las mercancías a importar.

3.2.2.1.1.2.- EL 2.5% SOBRE EL VALOR BASE DEL IMPUESTO GENERAL.

Esta cuota se aplica a todas las fracciones de la TIGI, excepto a 554 que comprenden productos de importación prioritaria.

3.2.2.1.1.3.- GRAVAMENES ADICIONALES.

El 3% sobre el impuesto general que se destina a los municipios; y el 10% sobre el impuesto general a importaciones que se realicen por vía postal.

3.2.2.1.2.- ESTRUCTURA DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIONES (TIGI).

En la tarifa se aplican solamente 10 niveles dentro de la estructura arancelaria, destacando el del 10% que se aplica a 3201 fracciones. El siguiente nivel arancelario es de 40% y comprende a 1,835 fracciones. El arancel del 25% se aplica a

1,137 fracciones y el de 50% se aplica a 966. El resto se concentra en cinco niveles inferiores al 50% y subsiste un número mínimo con el 100% de arancel.

Al ingresar los productos al país y cubrir sus impuestos de importación ya son considerados como nacionales y, por lo tanto, reciben el mismo tratamiento que éstos, máxime que en México internamente hay libre tránsito de personas y cosas, por lo cual también se les aplica el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

3.2.2.1.3.- IMPUESTOS A LAS EXPORTACIONES.

3.2.2.1.3.1.- CRITERIOS GENERALES.

El control a las exportaciones se mantiene por motivos estratégicos tales como organizar la oferta, con base en convenios internacionales, mantener canales únicos de comercialización y preservar especies en riesgo de extinción.

Se ha establecido que el arancel, en complemento con el permiso previo, sólo se utilizará para evitar el desabasto nacional, fomentar la exportación de productos con mayor valor agregado y combatir la evasión en la venta de divisas al mercado controlado.

3.2.2.1.3.2.- EL IMPUESTO GENERAL.

Se causa de acuerdo con lo establecido en la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación (TIGE), sobre el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, sin inclusión de fletes y seguros.

3.2.2.1.3.3.- GRAVAMENES ADICIONALES.

El 3% sobre el impuesto general en exportaciones de petróleo crudo y sus derivados; el 2% sobre el impuesto general y 10% sobre el impuesto general a exportaciones realizadas por vía postal.

3.2.2.1.3.4.- ESTRUCTURA DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.

La Tarifa está constituida por 3,053 fracciones arancelarias clasificadas en las 21 secciones en que se dividen los 99-capítulos. Del total de fracciones de la TIGE, 2,886 están exentas de arancel, 127 gravadas y 40 prohibidas.

3.2.2.1.4.- SUBSIDIOS A LA IMPORTACION.

El subsidio se otorga a la importación de materias primas, partes y componentes cuya oferta nacional es insuficiente-

y requieran las actividades prioritarias del país.

3.2.2.1.5.- REGIMEN DE LA REGLA OCTAVA DE LA TIGE.

Por medio de esta regla se da un tratamiento arancelario especial a las mercancías que se importen en una o varias remesas o por una o varias aduanas, por empresas que cuenten con registro en programas de fomento.

3.2.2.1.6.- POLITICA DE RACIONALIZACION DE LA PROTECCION.

De acuerdo al PND se llevará a cabo una revisión de la estructura de protección, principalmente a través de dos medidas: la eliminación de los permisos de importación y la reestructuración de los niveles arancelarios. Estas medidas tienen como objetivo evitar la protección excesiva y fomentar un mayor desarrollo exportador, incrementando la eficiencia y competitividad de la industria mexicana. En efecto, en julio de 1985, para mejorar la capacidad exportadora de la industria nacional, se tomó la decisión de acelerar la aplicación de la política de reacionalización de la protección, de forma tal que las fracciones liberadas hasta el mes de noviembre de ese año aumentaron a 7,219, representando el 62% del valor de la importación y el 90% del total de los bienes contenidos en la TIGI. Esto significa que el comercio exterior en su mayor parte se regula ya a través de aranceles.

3.2.2.2.- SISTEMA DE CONTROLES.

3.2.2.2.1.- LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

En los artículos 4 y 5 de esta ley se establece que la - autoridad administrativa sujetará al requisito de permiso pre--vio, la importación y exportación de mercancías en los siguien--tes supuestos:

- Tratándose de exportación, cuando: a) para asegurar el abasto de productos destinado al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a las industrias, así como regular o controlar recursos naturales no renovables; b) cuando se requiera conservar los bienes o valor, artístico o valio--so por cualquier otra circunstancia; etc.

- Tratándose de importación, cuando: a) se requiera de - modo temporal para corregir desequilibrios en la balanza comer--cial o de pagos; b) cuando la importación de una mercancía crezca a un ritmo tal y bajo condiciones que caucen o amenacen cau--sar un serio daño a los productores nacionales; etc.

En el reglamento de esta ley se establece pormenorizada--mente el trámite administrativo así como los requisitos que de--ben cumplirse para solicitar y obtener un permiso para importar o exportar mercancías que están sujetas a este control.

3.2.2.2.2.- LEY FEDERAL DE DERECHOS.

En el caso concreto de la importación de mercancías se establece un pago de 2,000 pesos por la tramitación de la solicitud de permiso de importación y 0.6% o seis al millar sobre el valor de la mercancía autorizado en el permiso, por la expedición del mismo.

3.2.2.3.- VALORACION ADUANERA.

Según el artículo 48 de esta ley, se entiende por valor normal el que corresponde a las mercancías en la fecha de su llegada al territorio nacional conforme a lo dispuesto por el artículo 38 de la propia Ley como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno de otro.

El mismo artículo 48 establece que las autoridades administrativas podrán fijar y modificar los precios oficiales de las mercancías de importación, disponiéndose que los precios oficiales se fijarán o modificarán sólo tratándose de importaciones que pueden causar perjuicios a la industria o a la economía nacional y constituirán, la base mínima para la aplicación del impuesto general de importación.

3.2.2.4.- MEDIDAS CONTRA PRACTICAS DESLEALES.

En los artículos del 7 al 9 de la Ley de Comercio Exterior, se define el "dumping" como la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o procedencia, y se considera que existe subsidio a la exportación cuando las mercancías han recibido en el país de origen o de procedencia, de manera directa o indirecta, estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente.

Con base en el artículo 14 de la Ley se autoriza al Ejecutivo Federal convenir con sus similares de otros Estados sobre lo que se conoce internacionalmente como "prueba de daño" - en donde se determina que sólo se aplicarán cuotas compensatorias cuando, además de la existencia de las prácticas desleales previstas en la Ley, se demuestre fehacientemente por quienes soliciten la aplicación de dichas cuotas, que a causa de la importación de mercancías en tales condiciones se causa o se amenaza causar daño a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento de industrias.

3.2.2.5.- APOYOS A LAS EXPORTACIONES.

El fondo de fomento a las exportaciones de productos ma-

nufacturados (Fomex), Fideicomiso del Gobierno Federal administrado por el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), canaliza financiamiento mediante redescuento de las operaciones que le presenten las sociedades nacionales de crédito. Este fideicomiso otorga apoyos financieros a la preexportación, a la exportación, a la sustitución de importaciones, a la industria maquiladora, a las zonas fronterizas y ofrece garantías a las empresas de comercio exterior. Los términos y condiciones del financiamiento son similares a los otorgados por otros países. En el financiamiento a largo plazo se siguen los lineamientos de la OCDE y en el financiamiento a corto plazo, se realizan ajustes graduales de conformidad con las condiciones internacionales.

Finalmente, se contempla que tanto Bancomext como las sociedades nacionales de crédito podrán apoyar el desarrollo de empresas exportadoras, participando temporalmente con capital de riesgo.

3.2.2.6.- COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO.

La Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestaciones de Servicios Relacionados con Bienes Muebles, recomienda a las dependencias y entidades, para que preferentemente utilicen bienes o servicios de procedencia nacional e incluyan insumos, material, equipo, sistemas y servicios que tengan incorporada tec

nología mexicana.

3.2.2.7.- ZONAS LIBRES Y FRANJAS FRONTERIZAS.

Estas zonas están ubicadas en los Estados de: Baja California Norte, Sonora, Baja California Sur y Quintana Roo y su vigencia vence el 30 de junio de 1991.

Por disposición de los artículos 106 a 113 de la Ley Aduanera, el régimen de comercio exterior que funciona en las mencionadas zonas se regula de manera distinta al resto del país ya que las mercancías extranjeras que se importan a las zonas libres, en términos generales, están exentas del pago de los impuestos a la importación.

3.2.3. RELACIONES COMERCIALES CON OTRAS AREAS.

3.2.3.1.- ALADI: ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION.

Dentro de la Aladi, México tiene firmados acuerdos de alcance parcial con sus diez contrapartes: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Dentro de los diez acuerdos de Alcance Parcial, México -

ha otorgado 6,192 concesiones. A cambio ha recibido 7,387.

En los 21 Acuerdos de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial en que participa México se incluyen 3,011 concesiones, de las cuales México se beneficia en 1,890 y otorga a cambio 1,121.

3.2.3.2.- ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL CON CENTROAMERICA Y EL CARIBE.

México tiene firmados Acuerdos de Alcance Parcial con: Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba y Panamá.

3.2.3.3.- PROTOCOLO DE NEGOCIACIONES COMERCIALES ENTRE PAISES EN DESARROLLO.

Dentro de este mecanismo, México ha otorgado concesiones para 16 productos y a cambio recibe concesiones otorgadas por los otros 15 países miembros.

3.2.3.4.- ACUERDOS BILATERALES DE COOPERACION ECONOMICA Y COMERCIAL.

México tiene firmados Convenios de Cooperación Económica y Comercial con: Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, República de Corea, Sri Lanka, Argelia, Brasil, Yugoslavia, La Comunidad-

Económica Europea y algunos países miembros; Japón, Canadá, España, los países nórdicos, Suiza, El Consejo de Ayuda Mutua Económica y algunos de sus países miembros.

3.2.3.5.- ENTENDIMIENTO ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS SOBRE SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS.

Sus aspectos esenciales son los siguientes:

- Estados Unidos reconoce que México es un país en desarrollo.

- Se acuerda que, como país en desarrollo, debería procurar reducir o suprimir subsidios a la exportación.

- Se establece que el Gobierno de México, no otorgará los elementos de subsidios a la exportación del Programa del Certificado de Devolución de Impuestos (Cedis).

- El Gobierno de México acordó no establecer o mantener ninguna práctica de precios en el sector de energía o de productos petroquímicos básicos, incluyendo el programa de precios preferenciales para productos petroquímicos básicos.

- También se estipula que Estados Unidos señala que a la

fecha de la firma del Entendimiento no ha encontrado que elemento alguno del programa de desarrollo de México, sea subsidio a la exportación.

- El Gobierno de los Estados Unidos le confiere a México la "prueba de daño" en investigaciones de subsidios y derechos-compensatorios, considerándole dentro de la legislación estadounidense como "País Bajo el Acuerdo".

3.3.- EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, denominado en adelante "Acuerdo General" o "GATT", es un tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios, es pues una organización que regula el comercio internacional y se propone reducir los obstáculos a los intercambios.

Los objetivos del GATT son los siguientes:

a) Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.

b) La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.

c) La utilización completa de los recursos mundiales.

d) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se realizan mediante la celebración de - Acuerdos que deben estar basados en:

a) La reciprocidad y las mutuas ventajas.

b) La reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales.

c) La eliminación del trato discriminatorio en materia de Comercio Internacional.

Del texto del Acuerdo General se pueden inferir cuatro principios fundamentales que son los siguientes:

a) No discriminación en el comercio, que establece que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinados.

b) Protección exclusivamente arancelaria.

c) Debe existir un procedimiento de consulta para evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes.

d) Servir de centro de negociación. El GATT proporciona-

un marco dentro del cual los países pueden entablar negociaciones o rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

La estructura operativa del GATT está integrada, entre otros, por los siguientes órganos:

a) El período de sesiones de las Partes Contratantes. Integrado por los miembros del GATT; normalmente se celebra la reunión una vez al año; las decisiones se toman generalmente por consenso y no por votación, cada parte contratante tiene un voto.

b) El Consejo de Representantes.

Integrado por todos los miembros del GATT que quieran participar. Tiene a su cargo los asuntos de trámite y los de carácter urgente en los períodos de sesiones de las partes contratantes. Se reúnen aproximadamente 9 veces al año.

c) El Comité de Comercio y Desarrollo.

Es un comité permanente cuyo objetivo es seguir todas las actividades del GATT, procurando que se conceda atención prioritaria a los problemas de interés para los países en desarrollo.

d) El Comité de Negociaciones Comerciales.

Su objetivo es negociar mejoras del marco internacional en que se desarrolla el comercio mundial, en especial con respecto al comercio entre países desarrollados y en desarrollo, y al trato diferenciado y más favorable a aplicar en ese comercio.

e) Los Grupos Consultivos, de Consulta y de Trabajo.

- Grupo Consultivo de los Dieciocho. Fue creado en 1975 para ayudar a los miembros a cumplir mejor algunas de sus tareas; tiene además la coordinación entre el GATT y el Fondo Monetario Internacional; se reúne aproximadamente 3 veces al año.

- Grupo Internacional Consultivo de la Carne. Tiene por función celebrar consultas intergubernamentales, elaborar estudios y dar información sobre la oferta y la demanda del ganado bovino y de la carne.

- Grupo Consultivo Mixto del Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT. Constituido en 1964, a petición de los países en desarrollo, para ayudarles a fomentar sus exportaciones.

f) El Director General.

Las Partes Contratantes del Acuerdo General se dividen en; miembros definitivos, miembros provisionales y nuevos estados independientes.

La parte cuarta del Acuerdo General desarrollada en los Artículos XXXVI, XXXVII, XXXVIII, establecen la base filosófica y normativa entre las partes contratantes desarrolladas y las partes contratantes poco desarrolladas.

Es importante hacer notar que las partes contratantes del GATT pueden facultar a las partes contratantes poco desarrolladas para que apliquen medidas especiales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo.

El Artículo XXXIII establece el procedimiento para la accesión o adhesión al Acuerdo General. Las condiciones bajo las cuales un estado no miembro puede obtener la membresía, son las que de común acuerdo establecen el Gobierno del país solicitante y las Partes Contratantes. Estas condiciones de accesión deberán ser votadas por las Partes Contratantes por una mayoría de los dos tercios.

Cuando una Parte Contratante quiere retirarse o denunciar al Acuerdo General, puede hacerlo por los siguientes motivos:

- a) Por decisión soberana de una parte contratante.
- b) Por decisión soberana de una parte contratante al no-aceptar una enmienda.
- c) Por decisión soberana de una parte contratante cuando le suspenden toda concesión o el cumplimiento de una obligación.
- d) Por decisión soberana de una parte contratante cuando aplique nuevas restricciones o aumente el nivel general de las-ya permitidas, en función de su desarrollo económico.

3.4.- CODIGOS DE CONDUCTA

Para esta sección denominaremos como "presente Acuerdo"- a cada uno de los Acuerdos que integran los Códigos de Conducta; como "Partes" entenderemos las Partes en cada uno de los Acuerdos; y como "Acuerdo General" o "GATT" al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

3.4.1. ACUERDO SOBRE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO.

Disposiciones generales (art. 1).

Todos los productos, comprendidos los industriales y los agropecuarios, quedarán sometidos a las disposiciones del presente Acuerdo, excepto las especificaciones de compra establecidas por instituciones gubernamentales, las cuales se regirán por el Acuerdo sobre Compras del Sector Público.

3.4.1.2.- REGLAMENTOS TECNICOS Y NORMAS (art. 2 a 4).

Las partes velarán porque los reglamentos técnicos y las normas no se elaboren, adopten, o apliquen con el fin de crear obstáculos al comercio internacional. Además, darán a los productos importados del territorio de cualquiera de las Partes un trato no menos favorable que el otorgado a productos similares de origen nacional o de cualquier otro país.

Quando sean necesarios reglamentos técnicos y normas, - Las Partes utilizarán las normas internacionales como base para la formulación de dichos reglamentos y normas, salvo en el caso que no sean apropiados para las Partes interesadas, por razones tales como: imperativos de seguridad nacional; protección de la salud o seguridad humana, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente, etc. En este caso las Partes deberán:

a) Anunciar que proyectan introducir un reglamento técnico o una norma.

b) Notificarán a las demás Partes, por conducto de la Secretaría del GATT, los objetivos y razón de ser de los reglamentos en proyecto.

c) Facilitarán a las demás Partes los detalles sobre los reglamentos y normas en proyecto para que puedan formular observaciones.

Las partes preverán un plazo prudencial entre la publicación de un reglamento técnico y su entrada en vigor.

3.4.1.3.- CONFORMIDAD CON LOS REGLAMENTOS TECNICOS Y LAS NORMAS. (art. 5 y 6)

En los casos en que se exija una declaración positiva de

que los productos están en conformidad con los reglamentos técnicos o las normas, las Partes velarán porque las instituciones del gobierno central a los productos originarios de los territorios de otras Partes las disposiciones siguientes:

a) Aplicar las mismas condiciones de prueba a productos similares importados o nacionales, en una situación comparable.

b) Aplicar los mismos métodos de prueba y los mismos procedimientos administrativos a productos similares de origen nacional o importados.

c) Los derechos que se impongan por la prueba de los productos importados serán equitativos a los de productos nacionales o procedentes de cualquier país.

d) Comunicar los resultados de las pruebas al exportador, al importador o a sus agentes.

e) La información obtenida con las pruebas a productos importados, se respetará de la misma manera que en el caso de productos de origen nacional.

Las Partes velarán por que, cada vez que sea posible, las instituciones de su gobierno central, acepten los resultados

de las pruebas, los certificados o marcas de conformidad expedidos por las instituciones competentes existentes en el territorio de otras Partes, o concideren suficiente la autocertificación de productores establecidos en el territorio de otras Partes.

Las Partes podrán realizar en sus territorios controles razonables por muestreo.

4.3.1.4.- SISTEMAS DE CERTIFICACION (art. 7 a 9).

Las Partes velarán por que los sistemas de certificación no se elaboren ni apliquen con el fin de crear obstáculos al comercio internacional.

Para establecer los sistemas de certificación las Partes deberán:

a) Anunciar en forma temprana que proyectan introducir un sistema de certificación.

b) Notificar a la Secretaría del GATT los productos abarcados por el sistema en proyecto.

c) Facilitar a las demás Partes detalles sobre las re-

glas de aplicación del sistema en proyecto.

d) Preveer un plazo prudencial para que las demás Partes puedan hacer observaciones sobre la formulación y funcionamiento del sistema.

Las Partes velarán por que se publiquen todas las reglas de los sistemas de certificación que hayan sido adoptadas.

También velarán por que los sistemas de certificación se elaboren y apliquen de modo que los proveedores de productos - similares originarios de los territorios de otras Partes puedan tener acceso a ellos en condiciones que no sean menos favorables que las aplicadas a los proveedores de productos similares originarios de un país miembro, de un país participante o de cualquier otro país.

3.4.1.5.- INFORMACION Y ASISTENCIA (art. 10 a 12).

Cada Parte velará por que exista un servicio que pueda responder a todas las peticiones razonables de información formuladas por partes interesadas de las demás Partes y referencas a:

a) Los reglamentos técnicos y las normas que hayan adop-

tado o proyecten adoptar dentro de su territorio.

b) Los sistemas de certificación, existentes o en proyecto dentro de su territorio.

Las Partes reconocen que es conveniente establecer sistemas centralizados de información con respecto a la elaboración, adopción y aplicación de todos los reglamentos técnicos, normas y sistemas de certificación dentro de sus territorios.

De recibir una petición, las Partes asesorarán a las demás Partes en lo referente a:

a) Elaboración de reglamentos técnicos.

b) La creación de instituciones de reglamentación, o de instituciones de certificación para dar un certificado o marca de conformidad con los reglamentos técnicos.

c) Los métodos que mejor permitan cumplir con sus reglamentos técnicos.

Las Partes otorgarán a los países en desarrollo que sean Partes un trato diferenciado y más favorable, así como, una especial atención a las disposiciones del presente Acuerdo que -

afecten a los derechos y obligaciones de los países en desarrollo, y tendrán en cuenta las necesidades especiales de esos países en materia de desarrollo, finanzas y comercio al aplicar el presente Acuerdo, tanto en el plano nacional como en la aplicación de las disposiciones institucionales en él previstas.

El Comité examinará periódicamente el trato especial y diferenciado que, conforme a lo previsto en el presente Acuerdo, se otorgue a los países en desarrollo tanto en el plano nacional como en el internacional.

3.4.1.6.- INSTITUCIONES, CONSULTAS Y SOLUCIONES DE DIFERENCIAS (art. 13 y 14).

En virtud del presente Acuerdo se establecerán:

a) Un Comité de obstáculos técnicos al comercio compuesto de representantes de cada una de las Partes y se reunirán cuando proceda, pero por lo menos una vez al año.

b) Grupos de trabajo, grupos de expertos técnicos, grupos especiales u otros órganos apropiados, que desempeñarán las funciones que el Comité les encomiende de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo.

Si en las consultas que se lleven a cabo una Parte considera que, por la acción de otra u otras Partes, un beneficio - que le correspondía directa o indirectamente en virtud del presente Acuerdo queda anulado o menoscabado, podrá solicitar la - reunión del Comité, y si no se llega a una solución, el caso se turnara a un grupo de expertos técnicos y si persiste la inconformidad, se turnara a un grupo especial despues de lo cual el Comité adoptará las medidas pertinentes.

3.4.2. ACUERDO SOBRE COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO.

3.4.2.1.- ALCANCE (art. 1).

El presente Acuerdo se aplicará a todas las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativos a las compras de - productos por las entidades sujetas al cumplimiento del presente acuerdo.

Las Partes informarán a las entidades no comprendidas en el presente Acuerdo y a los gobiernos y autoridades regionales y locales existentes en su territorio acerca de los objetivos, - principios y reglas del presente Acuerdo, en particular sobre - las reglas relativas al trato nacional y la no discriminación, - y señalarán a su atención los beneficios que comporta la libera - lización de las compras del sector público. Esto quiere decir, -

que las Partes concederán de forma inmediata e incondicional a los productos originarios de los territorios aduaneros (incluidas las zonas francas) de las otras Partes y a los proveedores de esos productos establecidos en el territorio de dichas Partes, un trato no menos favorable que el otorgado:

- a) A los productos y a los proveedores nacionales.
- b) A los productos y a los proveedores de cualquier otra Parte.

3.4.2.2.- TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO PARA LOS PAISES EN DESARROLLO (art. 3).

En la aplicación y administración del presente Acuerdo, y de conformidad con las disposiciones enunciadas en este artículo, las Partes tendrán debidamente en cuenta las necesidades de desarrollo, financieras y comerciales de los países en desarrollo, en particular de los países menos adelantados, considerando su necesidad de:

- a) Salvaguardar la situación de su balanza de pagos y garantizar un nivel de reservas suficiente para la realización de programas de desarrollo económico.

b) Promover la creación o el desarrollo de ramas de producción nacionales, incluidas las pequeñas industrias y la artesanía en las zonas rurales o atrasadas.

c) Fomentar su desarrollo económico mediante acuerdos - regionales o generales entre países en desarrollo presentados a las Partes Contratantes del Acuerdo General.

Los países en desarrollo podrán negociar con otros participantes en la negociación del presente Acuerdo excepciones mutuamente aceptables a las reglas sobre trato nacional para algunas entidades o productos comprendidos en sus listas de entidades.

Los países desarrollados Partes prestarán, previa solicitud, toda asistencia técnica que juzguen apropiada a los países en desarrollo Partes para la solución de sus problemas en materia de compras del sector público.

Esa asistencia, que se prestará sin discriminación entre los países en desarrollo Partes, se referirá en particular a lo siguiente:

a) La solución de los problemas técnicos especiales que - presente la adjudicación de un contrato determinado.

b) Cualquier otro problema que la Parte solicitante y otra Parte convengan en abordar en el marco de esa asistencia.

Se concederá un trato especial a los países menos adelantados Partes y a los proveedores en ellos establecidos, en relación con los productos originarios de dichos países, en el contexto de toda medida general o específica en favor de los países en desarrollo Partes.

El Comité examinará anualmente el funcionamiento y la aplicación efectiva de este artículo y, después de cada trienio de su aplicación, llevará a cabo, basándose en los informes que han de presentar las Partes, un examen detenido para evaluar sus efectos.

3.4.2.3.- ESPECIFICACIONES TECNICAS (art. 4).

Las especificaciones técnicas que sirvan para establecer las características de los productos que han de comprar, como calidad, propiedades evidenciadas en su empleo, seguridad y dimensiones, pruebas y métodos de prueba, símbolos, terminología, embalaje, mercado y etiquetado, y los requisitos relativos a la certificación de conformidad, fijados por las entidades compradoras, no se elaborarán, adoptarán ni aplicarán con miras a crear obstáculos, al comercio internacional, ni podrán tener co

mo consecuencia crear obstáculos innecesarios al comercio internacional.

3.4.2.4.- PROCEDIMIENTO DE LAS LICITACIONES (art. 5).

Las licitaciones públicas son, a los efectos del presente Acuerdo, aquellas en que todos los proveedores interesados pueden presentar ofertas. Las licitaciones selectivas son aquellas en que pueden presentar ofertas los proveedores a quienes la entidad invite a hacerlo. La contratación directa es el procedimiento según el cual la entidad se pone en contacto con cada proveedor por separado.

En el proceso de calificar a los proveedores, las entidades se abstendrán de hacer discriminación entre los proveedores extranjeros o entre estos y los nacionales. Los procedimientos de calificación se ajustarán a lo siguiente:

a) Se publicarán con antelación suficiente todas las condiciones para la participación en las licitaciones.

b) Las condiciones de participación exigidas a los proveedores, tales como las garantías financieras, las calificaciones técnicas y la información necesaria para acreditar su capacidad financiera, comercial y técnica.

c) Ni el proceso de calificar a los proveedores ni el tiempo requerido para ello podrán utilizarse con el objeto de excluir de la lista de proveedores a uno extranjero o de no tenerle en cuenta en la relación con una determinada compra proyectada.

d) Las entidades de que se trate comunicarán a todo proveedor que haya solicitado su calificación la decisión adoptada a ese respecto.

Para los avisos de compra las entidades insertarán un aviso de cada una de las compras en la publicación pertinente.- Este aviso constituirá una invitación a participar en una licitación pública o selectiva.

El aviso de una compra proyectada contendrá los siguientes datos:

a) La naturaleza y cantidad de productos que deban suministrarse o cuya compra se proyecte en el caso de los contratos iterativos.

b) La indicación de si la licitación es pública o selectiva.

- c) En su caso, la fecha de entrega.
- d) La dirección a que deben enviarse las solicitudes de admisión a la licitación.
- e) La dirección de la entidad que adjudique el contrato.
- f) Las condiciones de carácter económico o técnico, las garantías financieras y la información que se exijan a los proveedores.
- g) El importe del pliego de condiciones y la forma de pago.

A fin de lograr la óptima competencia internacional efectiva en las licitaciones selectivas, para cada compra proyectada las entidades invitarán a licitar al mayor número de proveedores nacionales y extranjeros que sea compatible con el funcionamiento eficaz del sistema de compras.

En el caso de licitaciones selectivas, las entidades que mantengan listas permanentes de proveedores calificados insertarán anualmente un aviso con el contenido que se indica a continuación:

a) La enumeración de las listas que mantengan por lo que respecta a los productos o categorías de productos que deban comprarse mediante las listas.

b) Las condiciones que deban reunir los proveedores potenciales para ser incluidos en esas listas.

c) El período de validez de las listas y las formalidades para su renovación.

Las entidades que mantengan listas permanentes de proveedores calificados podrán seleccionar a los proveedores que serán invitados a licitar entre los incluidos en esas listas.

Todo plazo prescrito deberá ser suficiente para que tanto los proveedores extranjeros como los nacionales puedan preparar y presentar sus ofertas antes del cierre de la licitación.

De acuerdo con las necesidades razonables de la entidad, en toda fecha de entrega se tendrá en cuenta el tiempo normalmente necesario para el transporte de las mercancías desde los diferentes lugares de suministro.

En las licitaciones públicas el plazo para la recepción de ofertas no será en ningún caso inferior a treinta días a con

tar desde la fecha de publicación del aviso y en el caso de licitaciones selectivas se contará a partir desde la fecha de la invitación a licitar.

El pliego de condiciones que se facilite a los proveedores contendrá toda la información necesaria para que puedan presentar debidamente sus ofertas, y en particular:

a) La dirección de la entidad a que deben enviarse las ofertas.

b) La dirección a donde deban enviarse las solicitudes de información adicional.

c) El idioma o idiomas en que deberán presentarse las ofertas y la documentación correspondiente.

d) La fecha y hora de cierre de la recepción de ofertas.

e) La indicación de las personas autorizadas a asistir a la apertura de las ofertas y la fecha, hora y lugar de dicha apertura.

f) Las condiciones de carácter económico y técnico, las garantías financieras y la información o documentos que exijan-

a los proveedores.

g) Una descripción completa de los productos objeto de licitación.

h) Los criterios en que se fundará la adjudicación del contrato.

i) Las condiciones de pago.

En las licitaciones públicas y selectivas, las entidades enviarán el pliego de condiciones a cualquier proveedor participante que lo solicite y responderán con prontitud a toda solicitud razonable de aclaraciones acerca del mismo, así como a la solicitud razonable de información pertinente formulada por un proveedor que participe en la licitación.

La presentación, recepción y apertura de las ofertas y la adjudicación de los contratos se ajustarán a lo siguiente:

a) Normalmente las ofertas se presentarán por escrito, directamente o por correo.

b) No se sancionará a un proveedor cuya oferta se reciba en la oficina designada en el pliego de condiciones después del

vencimiento del plazo fijado.

c) La recepción y apertura de todas las ofertas solicitadas por entidades en licitaciones públicas o selectivas se harán con arreglo a procedimientos y en condiciones que garanticen la corrección de la apertura y la disponibilidad de información dimanante de la misma.

d) A menos que la entidad decida no conceder el contrato por motivos de interés público, la entidad hará la adjudicación al licitador del que se compruebe que está plenamente en condiciones de ejecutar el contrato y la oferta, de productos nacionales o extranjeros, sea la más baja o, según los criterios concretos de evaluación enunciados en los avisos o en el pliego de condiciones, se considera la más ventajosa.

e) En general, las entidades se abstendrán de adjudicar contratos con la condición de que el proveedor ofrezca posibilidades de compras compensatorias u otras condiciones similares.

Una entidad podrá realizar una contratación directa, en las siguientes circunstancias, siempre que no se recurra a ella con miras a evitar que la competencia sea la máxima posible o de modo que constituya un medio de discriminación entre proveedores o de protección a los proveedores nacionales:

a) Cuando después de convocada una licitación pública o selectiva no se hayan presentado ofertas.

b) Cuando por tratarse de obras de arte o por razones - relacionadas con la protección de derechos exclusivos, tales como las patentes o los derechos de autor.

c) Cuando sea estrictamente necesario si, por razones - de extrema urgencia debidas a acontecimientos que la entidad no podía prever.

d) Cuando se trate suministros adicionales del proveedor inicial para substituir partes o piezas del material o instalaciones ya existentes.

e) Cuando una entidad compre prototipos o un primer producto que se fabriquen a petición suya en el curso y para la - ejecución de un determinado contrato de investigación, experimentación, estudio o fabricación original.

3.4.2.5.- INFORMACION Y EXAMEN (art. 6).

Las Partes insertarán prontamente en las publicaciones - pertinentes todas las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y resoluciones administrativas de aplicación general y los pro-

cedimientos relativos a las compras del sector público comprendidas en el presente Acuerdo, de manera que las demás Partes y los proveedores puedan conocer su contenido.

Las entidades facilitarán sin tardanza a todo proveedor que lo solicite, la información pertinente acerca de las razones por las cuales se ha desestimado su solicitud de inclusión en la lista de proveedores.

Las entidades informarán prontamente, y en todo caso dentro de un plazo de siete días hábiles contados a partir de la fecha de adjudicación del contrato, a los licitadores cuyas ofertas no hayan sido elegidas, que el contrato ha sido adjudicado.

El gobierno de un licitador cuya oferta no haya sido elegida, que sea Parte en el presente Acuerdo, podrá pedir toda la información adicional sobre la adjudicación del contrato que sea necesaria para cerciorarse de que la compra se hizo justa e imparcialmente.

Previo petición al respecto, se suministrará a cualquiera de las Partes información disponible sobre la adjudicación de un determinado contrato.

3.4.2.5.- CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES (art. 7).

En virtud del presente Acuerdo se procederá a establecer un Comité de Compras del Sector Público que estará integrado - por representantes de cada una de las Partes y se reunirá cuando sea necesario, pero al menos una vez por año.

El Comité podrá establecer grupos especiales, grupos de trabajo u otros órganos auxiliares que desempeñarán las funciones que les encomiende el Comité, tales como:

a) Consultas que se refieran a cuestiones relativas al funcionamiento del presente Acuerdo.

b) Solución de diferencias entre las Partes.

c) Cumplimiento de las obligaciones resultantes de las investigaciones.

3.4.2.7.- EXCEPCIONES A LAS DISPOSICIONES DEL ACUERDO (art. 8).

No se interpretará ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que impida a una Parte adoptar las medidas y abstenerse de revelar las informaciones, que considere-

necesario para proteger sus intereses esenciales en materia de seguridad en relación con la compra de armas, municiones o material de guerra, o cualquier otra compra indispensable para la seguridad nacional o para fines de defensa nacional.

No se interpretará ninguna disposición del presente Acuerdo en el sentido de que impida a una Parte establecer o poner en vigor las medidas que sean necesarias para proteger la moral, el orden y la seguridad pública, proteger la salud y la vida humana, animal y vegetal, proteger la propiedad intelectual, o relacionadas con artículos fabricados por minusválidos, o en instituciones de beneficencia o penitenciarias, siempre que esas medidas no se apliquen de modo que constituyan un medio arbitrario o injustificable de discriminación entre países donde existan las mismas condiciones, o que equivalgan a una restricción encubierta al comercio internacional.

3.4.3. ACUERDO SOBRE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRAMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACION.

3.4.3.1.- DISPOSICIONES GENERALES (art. 1).

a) A los efectos del presente Acuerdo, se entiende por trámite de licencia de importación el procedimiento administrativo utilizado para la aplicación de los regímenes de licencias de importación que requieren la presentación de una solicitud -

u otra documentación (distinta de la necesaria a efectos aduaneros) al órgano administrativo pertinente, como condición previa para efectuar la importación en el territorio aduanero del país importador.

b) Las reglas y toda la información relativa a los procedimientos para la presentación de solicitudes, incluidas las condiciones que deban reunir las personas, empresas e instituciones para poder presentar esas solicitudes, así como las listas de los productos sujetos al requisito de licencias, se publicarán sin demora de modo que los gobiernos y los comerciantes puedan tomar conocimiento de ellas.

c) Los procedimientos y formularios de solicitud y, en su caso, de renovación, serán de la mayor sencillez posible.

d) Ninguna solicitud se rechazará por errores leves de documentación que no alteren los datos básicos contenidos en la misma.

e) Las importaciones amparadas en licencias no se rechazarán por variaciones de poca importancia de valor.

f) Se pondrán a disposición de los titulares de licencias las divisas necesarias para pagar las importaciones ampara

das por las licencias.

3.4.3.1.- TRAMITE DE LICENCIAS AUTOMATICAS DE IMPORTACION (art. 2).

Se entiende por trámite la licencia automática de importación, un sistema de licencias de importación en virtud del cual las solicitudes se aprueban liberalmente. Se aplicarán a los procedimientos de trámite de licencias automáticas de importación las siguientes disposiciones:

a) Todas las personas, empresas o instituciones que reúnan las condiciones legales del país importador para efectuar operaciones de importación referentes a productos sujetos al trámite de licencias automáticas tendrán igual derecho a solicitar y obtener las licencias de importación.

b) Las solicitudes de licencias que se presenten en forma adecuada y completa se aprobarán en cuanto se reciban, en la medida en que sea administrativamente posible, y en todo caso dentro de un plazo máximo de diez días hábiles.

3.4.3.2.- TRAMITE DE LICENCIAS NO AUTOMATICAS DE IMPORTACION (art. 3).

Se aplicarán a los procedimientos de trámite de licen-

cias no automáticas de importación las siguientes disposiciones:

a) Los procedimientos adoptados para el trámite de licencias y las prácticas seguidas para la expedición de licencias - destinadas a la administración de contingentes u otras restricciones a la importación no tendrán para las importaciones efectos restrictivos a los adicionales resultantes a los del establecimiento de la restricción.

b) Las Partes proporcionarán, previa petición de cualquier Parte que tengan interés en el comercio del producto de que se trate, toda la información pertinente sobre:

- La aplicación de las restricciones.

- Las licencias de importación concedidas durante un período reciente.

- La participación de estas licencias entre los países abastecedores.

c) Cuando se haya fijado una fecha de apertura para la presentación de solicitudes de licencias, las reglas y las listas de productos se publicarán con la mayor antelación posible.

a esa fecha, o inmediatamente después del anuncio del contingente u otra medida que implique el requisito de obtener licencias de importación.

d) Todas las personas, empresas o instituciones que reúnan las condiciones legales del país importador tendrán igual derecho a solicitar una licencia y a que se tenga en cuenta su solicitud.

e) El plazo de tramitación de las solicitudes será lo más breve posible.

f) El período de validez de la licencia será de duración razonable y no será tan breve que impida las importaciones.

g) Al asignar las licencias las Partes deberán tener en cuenta las importaciones realizadas por el solicitante, y si ésta ha utilizado en su integridad las licencias que se le hayan concedido, durante un período representativo reciente.

h) Se procurará asegurar una distribución razonable de licencias a los nuevos importadores.

i) En el caso de contingentes administrados por medio de licencias que no se repartan entre países abastecedores, los ti

tulares de las licencias podrán elegir libremente las fuentes de las importaciones. En el caso de contingentes repartidos entre países abastecedores, se estipularán claramente en la licencia el país o los países.

3.4.3.4.- INSTITUCIONES, CONSULTAS Y SOLUCION DE DIFERENCIAS (art. 4).

En virtud del presente Acuerdo se establecerá un Comité de Licencias de Importación compuesto de representantes de cada una de las Partes y se reunirá cuando proceda con el fin de dar a las Partes la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el presente Acuerdo, así como dar solución a las diferencias que tengan las Partes.

3.4.4. ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

PARTE I

3.4.4.1.- CODIGO ANTIDUMPING.

3.4.4.1.1.- Principios (art. 1).

El establecimiento de un derecho antidumping es una medida que únicamente debe adoptarse en las circunstancias previs-

tas en el artículo VI del Acuerdo General y en virtud de una investigación iniciada y realizada de conformidad con las disposiciones del presente Código.

3.4.4.1.2.- Determinación de la Existencia de Dumping
(art. 2).

a) A los efectos del presente Código, se considerará que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

b) En el presente Código se entenderá que la expresión "producto similar" significa un producto que sea idéntico o que tenga características muy parecidas a las del producto considerado.

c) En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino que se exporten al país de importación desde un tercer país, la importación se comparará, por lo general, con el precio comparable en el país de exportación.

d) Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de las autoridades interesadas, el precio de exportación

no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente.

e) Con el fin de realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el precio interior del país exportador (o del país de origen) los dos precios se compararán - en el mismo nivel, comercial, normalmente el "nivel en fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posibles.

3.4.4.1.3.- DETERMINACION DE LA EXISTENCIA DE DAÑO

(art. 3).

La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del Acuerdo General se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo:

a) Del volúmen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno.

b) De los efectos consiguientes de esas importaciones so

bre los productores nacionales de tales productos.

El examen de los efectos sobre la producción de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa producción, tales como la disminución actual y potencial del volumen de producción, las ventas, los beneficios, la productividad, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de esos factores ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

El efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como: el proceso de producción, el resultado de las ventas de los productores y los beneficios.

La determinación de la existencia de una amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas.

3.4.4.1.4.- DEFINICION DEL TERMINO "PRODUCCION"

(art. 4).

A los efectos de la determinación del daño, la expresión "producción nacional" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares.

3.4.4.1.5.- INICIACION Y PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACION (art. 5).

La investigación encaminada a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciará normalmente previa solicitud escrita hecha por la producción afectada o en nombre de ella, con la solicitud se incluirán suficientes pruebas de la existencia de:

a) Dumping.

b) Una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño.

Al iniciarse una investigación, y de ahí en adelante, deberán examinarse simultáneamente tanto las pruebas de dumping como el daño por él causado.

Las autoridades interesadas rechazarán la solicitud y pondrán fin a la investigación sin demora en cuanto estén convencidas de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso.

Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluído al año de su iniciación.

3.4.4.1.6.- PRUEBAS (art. 6).

a) Los proveedores extranjeros y todas las demás Partes interesadas disfrutarán de amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren útiles por lo que se refiere a la investigación antidumping de que se trate.

b) Las autoridades interesadas darán al reclamante y a los importadores y exportadores que se sepa están interesados, así como a los gobiernos de los países exportadores, la oportunidad de examinar toda la información pertinente para la presentación de sus argumentos.

c) Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial, será, previa justificación al

respecto, tratado como tal por la autoridad investigadora. Dicha investigación o información no será revelada sin autorización expresa de la Parte que la haya facilitado.

d) Con el fin de verificar la información recibida, o de obtener detalles más completos, las autoridades podrán realizar investigaciones en otros países según sea necesario, siempre que obtenga la conformidad de las empresas interesadas y que lo notifiquen a los representantes del gobierno del país de que se trate, y a condición de que este último no se oponga a la investigación.

e) Durante toda la investigación antidumping, todas las Partes tendrán plena oportunidad de defender sus intereses. Al proporcionar esa oportunidad, se habrá de tener en cuenta la necesidad de salvaguardar el carácter confidencial de las informaciones y la conveniencia de las Partes.

f) En los casos en que una Parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca sensiblemente la investigación, podrán formularse conclusiones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

3.4.4.1.7.- COMPROMISOS RELATIVOS A LOS PRECIOS

(art. 7).

a) Se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin adopción de medidas provisionales o aplicación de derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de cesar la exportación a la zona de que se trate a precios de dumping. Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping.

b) No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que las autoridades del país importador hayan iniciado una investigación.

c) Aunque se acepten los compromisos, la investigación del daño se llevará a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades.

d) Las autoridades del país importador podrán sugerir compromisos en materia de precios, pero ningún exportador será obligado a aceptarlos.

e) Las autoridades de un país importador podrán pedir a cualquier exportador del que se hayan aceptado compromisos que suministre periódicamente información relativa al cumplimiento de tales compromisos y que permita la verificación de los datos pertinentes.

f) El plazo de vigencia de los compromisos no será superior al que puedan tener los derechos antidumping con arreglo al presente Código.

g) Cuando se haya suspendido o dado por terminada una investigación antidumping, o cuando expire un compromiso, este hecho se notificará oficialmente y será publicado.

3.4.4.1.8.- ESTABLECIMIENTO Y PERCEPCION DE DERECHOS ANTIDUMPING (art. 8).

a) La decisión de establecer o no establecer un derecho antidumping en los casos en que se hayan cumplido todos los requisitos para su establecimiento, y la decisión de fijar la cuantía del derecho antidumping en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de dumping, habrán de adoptarlas las autoridades del país o territorio aduanero importador.

b) Cuando se haya establecido un derecho antidumping con

respecto a un producto, ese derecho se percibirá en la cuantía apropiada a cada caso y sin discriminación sobre las importaciones de ese producto, cualquiera que sea su procedencia.

c) La cuantía del derecho antidumping no deberá exceder del margen de dumping determinado de conformidad con el artículo 2. Por lo tanto, si con posterioridad a la aplicación del derecho antidumping se concluye que el derecho percibido rebasa el margen real de dumping, la parte del derecho que exceda del margen será devuelta con la mayor rapidez posible.

d) Se dará aviso público de todas las conclusiones, preliminares o definitivas, positivas o negativas, o de su revocación.

3.4.4.1.9.- DURACION DE LOS DERECHOS ANTIDUMPING

(art. 9).

Un derecho antidumping sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el dumping que esté causando daño.

3.4.4.1.10.- MEDIDAS PROVISIONALES (art. 10).

Sólo se podrán adoptar medidas provisionales después de-

que se haya llegado a la conclusión preliminar de que existe dumping, a menos que las autoridades interesadas juzguen que son necesarias para impedir que se cause daño durante el período de la investigación.

Las medidas provisionales podrán tomar la forma de un derecho provisional o, preferentemente, una garantía -mediante depósito en efectivo o fianza- igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho antidumping, que no podrá exceder del margen de dumping provisionalmente estimado.

Las medidas provisionales se establecerán por el período más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses o, por un período que no excederá de seis meses.

3.4.4.11.- RETROACTIVIDAD (art. 11).

a) Sólo se aplicarán derechos antidumping y medidas provisionales a los productos:

- Cuando se llegue a la conclusión definitiva de que existe un daño, o cuando se llegue a la conclusión definitiva de que existe una amenaza de daño, se podrán percibir retroactivamente derechos antidumping por el período en que se hayan aplicado las medidas provisionales.

- Si el derecho antidumping fijado en la decisión definitiva es superior al derecho satisfecho provisionalmente, no se exigirá la diferencia.

Cuando, en relación con el producto objeto de dumping - considerado, las autoridades determinen:

- Que hay antecedente de dumping causante de daño, o que el importador sabía, o debía haber sabido, que el exportador - practicaba el dumping y que éste causaría daño.

- Que el daño se debe a un dumping esporádico de una amplitud tal que, para impedir que vuelva a producirse, resulta - necesario percibir retroactivamente un derecho antidumping sobre esas importaciones.

Cuando la conclusión definitiva sea negativa, se procederá con prontitud a restituir todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada.

3.4.4.1.12.- MEDIDAS ANTIDUMPING A FAVOR DE UN TERCER PAIS (art. 12).

a) La solicitud de que se adopten medidas antidumping a-

favor de un tercer país habrán de presentarla las autoridades - del tercer país que solicite la adopción de esas medidas.

b) Tal solicitud habrá de ir apoyada con datos sobre los precios que muestren que las importaciones son objeto de dumping, y con información detallada que muestre que el supuesto dumping causa daño a la producción nacional de que se trate del tercer país.

c) Las autoridades del país importador, cuando examinen una solicitud de este tipo, considerarán los efectos del supuesto dumping en el conjunto de la producción de que se trate del tercer país.

d) La decisión de dar o no dar curso a la solicitud corresponderá al país importador.

3.4.4.1.13.- PAISES EN DESARROLLO (art. 13).

Se reconoce que los países desarrollados deberán tener - particularmente en cuenta la especial situación de los países - en desarrollo cuando contemplen la aplicación de medidas anti-dumping en virtud del presente Código.

PARTE II

3.4.4.2.- COMITÉ DE PRACTICAS ANTIDUMPING (art. 14).

En virtud del presente Acuerdo se establecerá un Comité de Prácticas Antidumping compuesto de representantes de cada una de las Partes y se reunirá por lo menos dos veces al año.

El Comité podrá establecer los órganos auxiliares apropiados.

En el desempeño de sus funciones, el Comité y los órganos auxiliares podrán consultar a cualquier fuente que consideren conveniente y recabar información de ésta.

Las Partes informarán sin demora al Comité de todas las medidas antidumping que adopten, ya sean preliminares o definitivas.

3.4.5. ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VII DEL
ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

PARTE I

3.4.5.1.- NORMAS DE VALORACION EN ADUANA.

3.4.5.1.1.- ARTICULO 1.

El valor en aduana de las mercancías importadas será el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

a) Que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

- Impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación.
- Limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías, o
- No afecten sensiblemente el valor de las mercancías.

b) Que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización ulteriores de las mercancías por el comprador.

c) Que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor.

Para determinar si el valor de transacción es aceptable, cuando exista una vinculación entre el comprador y el vendedor, en tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio.

En una venta entre personas vinculadas, se aceptará el valor de transacción cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los precios o valores que se señalan a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno - aproximado:

a) El valor de transacción en las ventas de mercancías - idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados - con el vendedor, para la exportación al mismo país importador.

b) El valor de transacción en las ventas a compradores - no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo -

país importador, de mercancías que sean idénticas a las importadas pero cuyo país de producción sea diferente.

3.4.5.1.2.- ARTICULOS 2 a 4.

a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana será el valor de mercancías idénticas o similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

Al aplicar los presentes artículos, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas o similares vendidas al mismo nivel comercial y sensiblemente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de valoración.

b) Cuando los costos y gastos enunciados en el artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías idénticas o similares consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

c) Si al aplicar los presentes artículos se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas o similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

3.4.5.1.3.- ARTICULO 5.

Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario a que se vendan en esas condiciones la mayor cantidad total de mercancías importadas, con las siguientes deducciones:

a) Las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente, en relación con las ventas en dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase.

b) Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de su transfor-

mación a personas del país que no tengan vinculación con aquellas de quienes comprenden las mercancías, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones mencionadas en éste artículo.

3.4.5.1.4.- ARTICULO 6.

El valor en aduana de las mercancías importadas determinado según el presente artículo se basará en un valor reconstruido. El valor reconstruido será igual a la suma de los siguientes elementos:

a) El costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas.

b) Una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase que las mercancías objeto de valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación.

c) El costo o valor de todos los demás gastos que debentenerse en cuenta para aplicar la opción de valoración elegida por la Parte en virtud del artículo 8.

Ninguna Parte podrá solicitar o exigir a una persona no-residente en su propio territorio que exhiba, para su examen, un documento de contabilidad o de otro tipo, o que permita el acceso a ellos, con el fin de determinar un valor reconstruido.

3.4.5.1.5.- ARTICULO 7.

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en:

- a) El precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país.
- b) Un sistema que prevea la aceptación, a efectos de valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles.
- c) El precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador.

d) Un costo de producción distinto de los valores reconstruidos.

e) El precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación.

f) Valores arbitrarios o ficticios.

3.4.5.1.6.- ARTICULO 8.

Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

a) Los siguientes elementos, en la medida en que corran a cargo del comprador:

- Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.

- El costo de los envases o embalajes.

b) El valor, debidamente repartido, de los siguientes bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios re

ducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de mercancías importadas y en la medida que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar:

- Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.

- Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas.

- Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas.

- Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas.

- c) Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración.

En la elaboración de su legislación cada Parte dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

a) Los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación.

b) Los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación.

c) El costo del seguro.

3.4.5.1.7.- ARTICULO 9.

En el caso en que sea necesaria la conversión de una moneda para determinar el valor en aduana, el tipo de cambio que se utilizará será el que hayan publicado debidamente las autoridades competentes del país de importación de que se trate.

El tipo de cambio aplicable será el vigente en el momento de la exportación o de la importación, según estipule cada una de las Partes.

3.4.5.1.8.- ARTICULO 10.

Toda información que por su naturaleza sea confidencial o que se suministre con carácter de tal a los efectos de la valoración en aduana será considerada como estrictamente confiden

cial por las autoridades competentes, que no la revelarán sin - la autorización expresa de la persona o gobierno que haya suministrado dicha información, salvo en la medida en que pueda ser necesario revelarla en el contexto de un procedimiento judicial.

3.4.5.1.9.- ARTICULO 11.

En relación con la determinación del valor en aduana, la legislación de cada Parte deberá reconocer un derecho de recurso, sin penalización, al importador o cualquier otra persona sujeta al pago de los derechos.

3.4.5.1.10.- ARTICULO 13.

Si en el curso de la determinación del valor en aduana - de las mercancías importadas resultase necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, el importador podrá no obstante retirar sus mercancías de la Aduana si, cuando así se le exija, presta una garantía suficiente en forma de fianza, depósito u otro medio apropiado que cubra el pago de los derechos - de aduana a que puedan estar sujetas en definitiva las mercancías.

3.4.5.1.11.- ARTICULO 15.

En el presente Acuerdo se entenderá por:

a) "País de importación", el país o territorio aduanero-
en que se efectúe la importación.

b) "Producidas", cultivadas, manufacturadas o extraídas.

c) "Mercancías idénticas" las que sean iguales en todo,-
incluidas sus características físicas, calidad y prestigio co-
mercial.

d) "Mercancías similares" las que, aunque no sean igua--
les en todo, tienen características y composición semejantes, -
lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercial
mente intercambiables.

Solo se considerarán "mercancías idénticas" o "mercancías
similares" las producidas en el mismo país que las mercancías -
objeto de valoración.

Solo se tendrán en cuenta las mercancías producidas por-
una persona diferente cuando no existan mercancías idénticas o -
similares; según el caso, producidas por la misma persona que -

las mercancías objeto de valoración.

En el presente Acuerdo, la expresión "mercancías de la misma especie o clase" designa mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada, o por un sector de la misma, y comprende mercancías idénticas o similares.

A los efectos del presente Acuerdo se considerará que existe vinculación entre las personas solamente en los casos siguientes:

a) Si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra.

b) Si están legalmente reconocidas como asociadas en negocios.

c) Si están en relación de empleador y empleado.

d) Si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5% o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas.

e) Si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra.

f) Si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera.

g) Si juntas controlan directa o indirectamente a una - tercera persona.

h) Si son de la misma familia.

3.5.- ESTADISTICAS

CUADRO 1

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MEXICO (RESUMEN)

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exportaciones						
Totales	21219.7	22312.2	24196.0	21663.8	16031.0	20656.2
Petroleras	16447.2	16017.2	16601.3	14766.6	6307.2	8629.6
No petroleras	4752.5	6294.9	7594.7	6897.1	9723.8	12026.4
Sector público						
Petroleras	16460.7	15960.1	16499.9	14683.8	6217.6	8496.2
No petroleras	1327.8	1399.3	1303.7	1094.1	1431.8	1668.1
Sector privado						
Petroleras	16.5	58.1	101.4	82.9	89.6	133.5
No petroleras	3424.7	4895.5	6291.1	5803.1	8292.0	10358.4
Importaciones						
Totales (FOB)	14437.0	8550.9	11254.3	13212.2	11432.4	12222.9
Sector público	5400.0	4306.5	4789.7	4386.6	3343.8	2780.1
Sector privado	9036.5	4244.4	6464.6	8825.6	8088.6	9442.7
Balanza						
Comercial Total	6792.7	13761.3	12941.7	8451.6	4598.6	8433.3
Balanza						
Comercial Pública	12388.0	13052.9	13013.9	11391.3	4305.7	7381.2
Balanza Comercial						
Privada	-5595.3	708.2	-72.0	-2939.7	292.9	1049.1

Fuente: Indicadores económicos, Banco de México, México, Mayo 1988.

CUADRO 2

EXPORTACIONES NO PETROLERAS

Concepto	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Sector público	1327.8	1399.3	1303.7	1094.1	1431.8	1668.1
Agropecuarias	319.6	275.6	289.4	246.5	351.6	210.4
Extractivas	347.8	357.0	316.1	327.7	325.8	394.4
Manufactureras	660.4	776.8	698.2	519.9	754.5	1063.2
Sector privado	3424.7	4895.5	6291.1	5803.1	8292.0	10358.3
Agropecuarias	913.8	913.0	1171.5	1162.4	1746.0	1332.6
Extractivas	153.8	166.7	223.0	182.6	183.9	181.6
Manufactureras	2357.2	3815.8	4896.6	4458.0	6361.2	8844.1

Fuente: Indicadores Económicos, Banco de México, México, Mayo 1988.

La evolución de las transacciones comerciales con el exterior fueron aspectos favorables de la economía mexicana en 1987. En ese año la balanza comercial registró un superávit de 8433.3 millones de dólares (cuadro 1). Esta cantidad fue superior 83.4% al saldo del año anterior, aunque apenas similar al de 1985, y bastante menor al flujo neto obtenido en 1983; en este último año el superávit comercial ascendió a 13761.3 millones de dólares, el nivel más alto en lo que va del actual régimen (1982-1988).

El resultado de 1987 reviste gran importancia debido a - que su notable incremento logro revertir la tendencia descendente del superávit comercial que se había presentado desde 1984 y que se acentuó en los dos años siguientes como consecuencia - fundamental del descenso sostenido de las cotizaciones del petróleo y de las crecientes dificultades para colocar el combustible mexicano en un mercado internacional sumamente competido.

Esa situación afectó hacia la baja el valor total de las exportaciones del país en 1985 y 1986.

El superávit comercial de 1987 fue resultado de exportaciones por valor de 20656.2 millones de dólares, lo cual representó un incremento de 28.9% con respecto al año anterior y de importaciones por 12222.9 millones de dólares, monto superior - 6.9% al registrado en 1986. El comportamiento de las importaciones fue resultado del proceso de racionalización de la protección. En noviembre de 1987 ya se habían cubierto la primera y - la segunda etapas de desgravación arancelaria: 96% de las fracciones de la tarifa de importaciones ya no requería permiso previo y solo existían siete tasas que iban de la exención a 40%.- El 15 de diciembre de 1986 se redujo a cinco el número de tasas con un rango de cero a 20%.

Del total de las exportaciones en 1987, las realizadas -

por el sector público ascendieron a 10164.3 millones de dólares, cifra superior 32.9% a la del año previo y que representó 49.2% del total de las ventas foráneas.

Las exportaciones no petroleras ascendieron a 12026.4 millones de dólares, cantidad que representó un aumento de 23.7% con respecto a 1986 y que aportó 58.2% del total de ingresos de exportación del país; en 1986 esa última relación fue de 60.7%. Dentro de las exportaciones no petroleras destaca el dinamismo de las ventas de manufacturas (Cuadro 2), cuyo aumento de 39.2% elevó su ponderación en el total de 44.4% en 1986 a 48% en 1987.

IV.- CONCLUSIONES

Los países logran altas tasas de crecimiento por sus ingresos por exportación sólo cuando cuentan con una fuerte demanda externa. Los exportadores de productos industriales tienen un mejor desempeño en sus ingresos por exportación, ya que se benefician de una demanda mundial más fuerte que la de los exportadores de bienes primarios.

Ahora bien, en el caso de México, diversos factores han promovido el favorable desarrollo de las ventas no petroleras. El escaso dinamismo que ha tenido la demanda interna se tradujo en una moderada evolución de las importaciones y en la generación de un excedente que al no encontrar salida en el mercado interno tuvo que colocarse en el mercado externo. Se debe reconocer, empero, que una parte significativa de ese excedente, producto de un momento de circunstancias coyunturales, ha adquirido un carácter más perdurable, es decir, más de largo plazo.

En tales condiciones, ha quedado establecido que la política comercial debe orientarse con mayor fuerza hacia los mercados del exterior, para buscar incrementar nuestras exportaciones no petroleras. En otras palabras, que los aumentos de competitividad y capacidad de exportación de la planta industrial deben recibir la más alta prioridad, si queremos participar de-

los beneficios que ofrece el mercado mundial y mejorar los términos de la oferta y demanda de productos en el mercado nacional.

Para lograr esto es necesario, también, que las empresas del Sector Público alcancen mayor eficiencia, con el fin de abastecer con sus productos en forma oportuna, suficiente y a precios razonables, a las empresas que los utilizan como insumos, siendo éste un factor fundamental para incrementar la oferta interna y disponer de excedentes en mejores condiciones para el mercado externo.

Por otro lado, la liberalización del comercio, acompañada de una eliminación gradual del proteccionismo, ha dado oportunidad de incrementar las exportaciones, al crear condiciones más flexibles de negociación para la colocación de los productos mexicanos en el exterior.

Sin embargo, esta liberalización debe seguirse haciendo en forma gradual, de manera tal que permita al sector industrial adaptarse convenientemente a las nuevas circunstancias, alcanzando en forma progresiva mayor competitividad tanto en calidad como en precio.

Todo esto para no dañar el proceso productivo de la pe--

queña y mediana industria que representa inversión y empleo para los mexicanos, para lo cual es necesario otorgarles facilidades suficientes para que se integren al proceso productivo y se adapten a las modificaciones que sobrevienen en los términos de la demanda interna y externa.

Las medidas tomadas, tales como la eliminación del permiso previo para un gran número de fracciones arancelarias, facilitan la adecuación de nuestra industria a las exigencias que impone el comercio internacional. No quiero decir con esto, que se deba descuidar la preservación y vigencia de la soberanía nacional, sino que se debe negociar para mantener el control en los sectores estratégicos, tales como petróleo, agricultura, vida silvestre en extinción, etc.

En cuanto al crecimiento de las exportaciones no petroleras este ha sido posible gracias a la activa política de promoción que ha incluido apoyos crediticios, institucionales y fiscales que han elevado la competitividad de los productos mexicanos en el mercado mundial. Por ejemplo: El Fomex incluye en su programa de financiamiento créditos directos a importadores de productos mexicanos, existe un mecanismo de financiamiento en divisas a empresas exportadoras (Profide) con recursos del Banco Mundial, favorece a los proveedores de insumos nacionales incorporados en productos de exportación (Exportadores Indirectos).

El Pronafice, por su parte, concede atención especial a programas sectoriales no petroleros y la Ley de Comercio Exterior protege a la industria nacional de prácticas desleales de los competidores foráneos. El Profiex recupera y amplía los mecanismos del Fomex; por ejemplo, otorga mayor importancia al exportador-directo, incorpora los programas de importación temporal (Pitex) y clasifica las ramas con vocación exportadora con un criterio sectorial.

Como se puede apreciar el sector exportador ha recibido gran atención en los últimos tiempos. Es de esperar, entonces, que los beneficios otorgados a esa actividad cristalicen en un mayor dinamismo de nuestras ventas al exterior y cuyo sustento sea la ampliación y el fortalecimiento reales de la base productiva y no el otorgamiento permanente e indiscriminado de facilidades que no pueden ser eternas. Es preciso en consecuencia ejercer una supervisión aún más estrecha sobre el uso de los diversos apoyos a fin de que los costos que ellos implican se reviertan en auténticos avances en competitividad. No se puede negar la presencia de una respuesta positiva por parte de los exportadores, aunque la magnitud de ella aún no compensa el esfuerzo invertido.

En el corto plazo la actividad exportadora mexicana se orientará a consolidar los logros obtenidos y avanzar en los

procesos de diversificación de productos y de mercados. No obstante, el peligro de un recrudescimiento del proteccionismo estadounidense aún persiste debido al enorme déficit comercial - que registró esa economía en 1987. Si a ello le sumamos el ambiente recesivo internacional, los esfuerzos por exportar en - condiciones favorables y competitivas deberán intensificarse. A la par con el logro de acuerdos bilaterales que faciliten la - comercialización de los productos mexicanos, será, de suma im- portancia el resultado de los esfuerzos de negociación multila- teral que se llevan a cabo en el marco del GATT en áreas de con- diciones más propicias en el intercambio mundial.

Por último, y en resumen, los beneficios que México reci- birá al adherirse al GATT son los siguientes:

- a) Contar con un marco internacional de garantía y pro- tección a sus exportaciones.
- b) Contar con un foro multilateral para consultas y re- clamaciones.
- c) Tener disposiciones que permiten proteger a la indus- tria nacional en caso de perjuicio grave y regular las importa- ciones para salvaguardar la situación financiera exterior.

d) Participar en la definición de normas comerciales -
futuras.

e) Participar en negociaciones comerciales.

f) Asociarse con países afines en asuntos comerciales.

g) Recibir asistencia técnica.

BIBLIOGRAFIA

1.- LIBROS

FOGAIN. Estados sobre Nacimiento y Muerte de las Empresas Industriales en México. México: NAFINSA, 1981.

FOGAIN. Principales Características y Problemas de la Industria Pequeña y Mediana en México. México: NAFINSA, 1980.

Franklin, J. Dickson. El Exito en la Administración de las Empresas Medianas y Pequeñas. México: Diana, 1975.

Malpica, de la Madrid Luis. ¿Qué es el GATT?. México: Grijalbo, 1986.

Negociaciones GATT. Mexico: Secretaría de Comercio, 1979.

Phillip, A. Neck. Desarrollo de Pequeñas Empresas; Política y Programas.

Principales fondos de Fomento Económico 1987-88. México: NAFINSA, 1988.

Rodríguez, Leonardo. Planificación, Organización y Dirección de la Pequeña Empresa. E.U.A.: South Western Publishing Co., 1980.

Sepúlveda, A. Bernardo y Chumacero, A. La Inversión Extranjera en México. México: Fondo de Cultura Económica, 1977.

II.- TESIS

Castelán, O. José Jesús. La Administración de la Pequeña y Mediana Industria, Situación, Problemática y Perspectivas: Tesis, inédita, para optar por el grado de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1980.

López, G. Juan Jaime. La Administración de la Pequeña y Mediana Empresa, Perspectivas y Realidades: Tesis, inédita, para optar por el grado de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1982.

Quijada, O. Francisco. La Administración de Empresas Pequeñas y Medianas en el Distrito Federal: Tesis, inédita, para optar por el grado de Licenciado en Administración de Empresas, Universidad Nacional Autónoma de México, 1979.

III.- ARTICULOS TECNICOS

Nacional Financiera, Bases de Operación del Programa del FOGAIN. Mercado de Valores, 1988, 4, 13-15.

Nacional Financiera. Estímulos Fiscales para Fomentar el Empleo, la Inversión y el Desarrollo Regional. Mercado de Valores, 1986, 5, 120-126.

Nacional Financiera, Inversión Extranjera, Transferencia de Tecnología y Propiedad Industrial en México. Mercado de Valores, 1988, 6, 40-42.

Nacional Financiera. Las Empresas Pequeñas y Medianas y la Estructura Productiva de los Países en Desarrollo. Mercado de Valores, 1986, 9, 207-213.

Nacional Financiera. Ley de Fomento a la Microindustria. Mercado de Valores, 1988, 5, 19-29.

Nacional Financiera. Ley Reglamentaria en Materia de Comercio Exterior. Mercado de Valores, 1986, 3, 49-55.

Nacional Financiera. Memorandum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México. Mercado de Valores, 1986, 10, 225-238.

Nacional Financiera. Nacional Financiera en el apoyo al Comercio Exterior de México. Mercado de Valores, 1986, 22, - 525-529.

Nacional Financiera. Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña: PAI IV. Mercado de Valores, 1987, 41, 1081-1084.

Nacional Financiera. Programa de Financiamiento Integral para la Reconversión Industrial. Mercado de Valores, 1987, 6, - 130-132.

Nacional Financiera. Seminario 1987 de la ANIERM. Merca-
do de Valores, 1987, 8, 186-194.

IV.- ARTICULOS PERIODISTICOS

Carril, Horacio. El Ingreso de México al GATT será favorable según las negociaciones previas que se realicen. Uno más-Uno, noviembre 6, 1979, p. 14.

Lara, B. Antonio. Si hay garantías, el Ingreso de México al GATT es ventajoso. El Universal, noviembre 7, 1979, p. 1.

Celis, Neftalí. Opinión Unánime: México debe ingresar al GATT. Novedades, noviembre 8, 1979, pp. 18-19.

Colmenares, P. David. Ventajas y Desventajas de entrar - al GATT (1). El Dfa, noviembre 13, 1979, p. 5.

Colmenares, P. David. Ventajas y Desventajas de entrar al GATT (II y último). El Dfa, noviembre 14, 1979, p. 4.

Para exportadores, el GATT es bueno. Uno más Uno, noviembre 19, 1979, p. 26A.