

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

UNIVERSIDAD LATINA

**LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA COMO
PROCESO DE INTEGRACION**

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

Que para obtener el Título de

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P r e s e n t a

CARLOS

TUBILLA

LETAYF

1 9 7 7

8887



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PARA LAS MUCHAS PERSONAS DE QUIENES HA RECIBIDO
CARIÑO, AYUDA Y ESTIMULO CON MI SINCERO AGRADE-
CIMIENTO.

"PODEMOS CONSIDERAR ESE PERIODO COMO EL-
DE UNA ERA MAS LEJANA EN LA QUE PODRA --
EXPLORARSE POR PRIMERA VEZ, LA POTENCIA-
LIDAD DE TODO EL GENERO HUMANO".

ROBERT HEILBRONER

EL GRAN ASCENSO

Pág. 144

C O N T E N I D O

CAPITULO 1.- INTEGRACION

- 1.1. Integración económica a nivel de Organismos.
- 1.2. México como Exportador.
- 1.3. México frente a la Integración Económica de Latino América.

CAPITULO 2.- PROCESO DE EXPORTACION TECNOLOGICA

- 2.1. I.M.C.E.
- 2.2. Misiones Comerciales
- 2.3. Proceso Legal de Transferencia de -- Tecnología (Uso y Explotación).
- 2.4. Financiamiento de la Exportación.

CAPITULO 3.- LA INTEGRACION COMO ESTRATEGIA DE DESARRO LLO.

- 3.1. Hacia una Autodeterminación Colectiva.
- 3.2. Acuerdos de Cooperación (Posible Contenido).
- 3.3. Un Esquema posible de Organización para la Autodeterminación Tecnológica.

CONCLUSIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

1. INTEGRACION

1.1. Integración económica a nivel de organismos

México deseando tener un bastón de donde asirse ha propuesto para la integración de Latinoamérica el proyecto del -- SELA, entre otros fines, contempla los de integrar las distintas economías nacionales de sus miembros; desarrollar un comercio de beneficio mutuo entre ellos; establecer una infraestructura común que les permita acudir unidos con sus productos y servicios a los mercados mundiales, y beneficiarse juntos de las ventajas que ofrecería una organización de tal naturaleza.

Nuestro país ha puesto todo su empeño en hacer que cristalice la idea de un Sistema Económico Lationamericano; como primer paso para lograrlo y a la vez para que sirva de instrumento al organismo, propuesto el establecimiento de una empresa multinacional marítima del Caribe con aportaciones de los países de la región, proyecto que va cobrando fuerza y pronto habrá de ser una realidad.

El SELA puede llegar a ser, al cabo de un plazo no muy dilatado el modelo que podrían copiar otros países de regiones apartadas cuyas estructuras económicas y problemas son similares a los del área latinoamericana.

La Integración Económica, Una Necesidad Inaplazable.

A partir de la creación -- hace poco más de quince años--

de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), -- nuestros países han tratado por distintos medios de llegar a -- una verdadera integración económica que les permita ejercer -- entre ellos un intercambio comercial ventajoso para todas las -- partes, y acelerar su desarrollo simultáneamente. Por razo-- nes de carácter económico unas veces, atendiendo a cuestiones -- políticas las más, esta integración se ha ido posponiendo, o -- en el mejor de los casos su avence halla limitaciones que sólo con mucho esfuerzo logra superar.

Es ya mucho el tiempo transcurrido desde que las nacio-- nes latinoamericanas se asociaron y aún no pueden unificar sus objetivos. Los esfuerzos y las acciones se dispersan, desesperan quienes más trabajan por esta integración y surgen nuevas ideas se trazan nuevos caminos hacia las mismas metas. Así nacen or-- ganismos de menor alcance en las regiones Andina y de Centro -- América, y más recientemente se propone por parte de México, -- con el respaldado de Venezuela, la creación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) para reunir y orientar aquellos esfuer-- zos y acciones en el propósito común de integrar, complementán-- dolas, nuestras economías.

El SELA comienza a dibujarse en el panorama latinoameri-- cano al cabo de un lapso durante el cual los esfuerzos integra-- cionistas parecían haberse detenido. Aprovecha las experien-- cias de los grupos económicos constituidos subregionalmente y -

trata de unificar objetivos como paso previo a la consolidación de un bloque donde estén comprendidos todos los países latinoamericanos.

Comprometidas por acuerdos bilaterales de carácter comercial y económico, muchas naciones del continente se alejaron hace tiempo de la ALALC y aún de los organismos menores que la sucedieron en algunas regiones, más para complementar la que con el ánimo de sustituirla. Son los países que al surgimiento del SELA regatean su interés al proyectado organismo y no acaban de brindarle el apoyo definitivo, unánime que necesita.

Pero pese a todo, la propuesta va madurando y es de suponerse que no transcurrirán muchos meses antes de hallar su cauce definitivo. Esto ocurrirá una vez que se concluyan las reuniones programadas en forma sucesiva, al cabo de las cuales quedará establecida esta nueva, prometedora instancia integradora.

Son factores que limitan y hacen más lenta la marcha de la operación, la gran diversidad de los problemas económicos y políticos internos de los países del área, su evidente desarrollo desigual y la falta de instrumentos institucionales y administrativos eficientes. A ello habría que agregar, porque inciden directamente en nuestras economías, los profundos cam

bios políticos y económicos mundiales de que estamos siendo --
 testigos. La insoslayable aparición de un nuevo orden social --
 que sin remedio transformará, con diferencias sólo de matices,
 a todas las naciones, la relación entre países, y, sobre todo,
 a las sociedades emergentes.

La integración económica de América Latina es un dicta-
 do que nos llega de fuera; responde a la necesidad de crear --
 un grupo de países unidos en un destino y por intereses comu--
 nes. Pero es también una exigencia de nuestros pueblos cuyo --
 avance no puede ni debe detenerse. Ni siquiera ser postergado.

SELA: Instrumento que nos unifica y fortalece.

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) surgió al --
 fin como una realidad de la reunión que para constituirlo se --
 celebró en Panamá. Los representantes de veinticinco países ---
 del hemisferio, comprometidos en el proyecto, suscribieron el--
 documento inicial y acordaron por unanimidad que la sede del --
 organismo fuera la capital de Venezuela.

La aparición del SELA en el panorama latinoamericano es-
 de lo más oportuna: La Asociación Latinoamericana de Libre Co-
 mercio (ALALC) estaba sufriendo la peor de sus crisis y se ha--
 llaba de hecho convertida en un instrumento inoperante. Muchos-
 de sus fundadores la consideraban un serio obstáculo para lo---
 grar los fines que se habían fijado, un impedimento para la uni

ficación económica latinoamericana, y prácticamente la abandonaron.

La idea del SELA - es bien sabido - nació en México como una respuesta a la inminente desaparición de la ALALC y a las necesidades que ésta no había podido resolver y subsistían. Aprovechando sus desafortunadas experiencias, propuso al primero un amplio marco de posibilidades que se basan en objetivos bien determinados para cuyo cumplimiento es requisito indispensable y primero la toma de conciencia general sobre el significado y conveniencia de unificar en lo económico a nuestros pueblos. Luego, la tarea común será sustituir a la esperanza pasiva por una acción diligente y solidaria que beneficie a todos por igual.

Un análisis superficial de la estructura del SELA nos permite advertir, entre sus propósitos fundamentales, los de incrementar el comercio de las naciones asociadas entre sí, y con otros países; actuar conjuntamente para promover la venta de sus productos en mercados internacionales, e ir en ayuda de los países que la requieran para superar crisis temporales, recuperarse de los efectos de desastres, o desarrollar alguna rama específica de la producción que interese a toda la comunidad reunida en el SELA.

El comercio exterior de América Latina se ha realizado hasta ahora de manera individual e independiente por cada uno

de los países del hemisferio, pese a que en su oportunidad aparecieron y existen organismos regionales creados especialmente con el objeto de abolir esta práctica. El SELA pretende organizar la producción de sus asociados, de tal suerte que puedan evitarse la dispersión de esfuerzos, la multiplicación de acciones y la competencia ruinosa que se hacen entre ellos al comerciar con otras naciones o grupos de países bien organizados, lo mismo para vender que para comprar. De lograrse estos propósitos, los beneficios particulares de los asociados y los colectivos de la región se incrementarán de inmediato, considerablemente.

Pero ahora veamos, como nació y se constituyó el Sistema Económico Latino Americano.

El 15 de Julio de 1974, el Presidente Luis Echeverría -- Alvarez propuso en Lima, Perú la creación de un organismo de consulta y cooperación económico a nivel latinoamericano para complementar los instrumentos existentes y fortalecer los esfuerzos regionales en pro de una mayor solidaridad económica.

Así mismo que sirviese como foro para discutir los problemas comunes, examinase objetivos y estrategias globales y sectoriales, sugiriéase nuevos rumbos de acción a los países miembros y propusiese mecanismos para aprovechar los recursos mediante esfuerzos colectivos.

Al culminar la quinta etapa de aquella gira oficial, cum

plida en la República de Venezuela, quedó de manifiesto de que dicho país adoptaba como propia la idea del Presidente Mexicano expuesta por primera vez en Lima. Quedando Carácas, capital de Venezuela con entidad suprema del Sistema Económico Latinoamericano.

Durante la visita oficial que el presidente Venezolano-Carlos Andrés Pérez, efectuó a México del 17 a 22 de Marzo de 1975, para corresponder a la ya mencionada del Presidente Mexicano a Venezuela, recibieron un informe de los enviados especiales que visitaron todos los países Latinoamericanos para -- explicar y proponer la creación del S.E.L.A. La iniciativa tuvo una acogida muy favorable y así pues el 19 de Marzo de 1975 se envió una carta a los Jefes de Estado o Gobierno Latinoamericanos en la que se sugería que se celebrara una reunión en la que participaran representantes de los países, con facultades para preparar el proyecto definitivo de creación de dicho sistema, la reunión se llevó a cabo en Panamá del 31 de Julio al -- 2 de Agosto, y fué a nivel Ministerial. En la sesión inicial -- después del acto de inauguración hecho por el Jefe de la Junta de Gobierno de la República de Panamá, General Omar Torrijos, -- los representantes Latinoamericanos designaron al delegado mexicano, Francisco Javier Alejo, Secretario del Patrimonio Nacional, para que en nombre de ellos pronunciara un discurso -- y la resolución en la que se establece el procedimiento, para

continuar el proceso de creación del S.E.L.A.

Esta última trató puntos como:

Constituir un grupo de trabajo de alto nivel que prepare el Proyecto del Estatuto del Sistema Económico Latinoamericano, así como un programa de trabajo inmediato, tomando en cuenta elementos de juicio aportados por los delegados, y propósitos generales del S.E.L.A. entre los cuales están:

1).- Promover la cooperación regional, con el fin de acelerar el desarrollo económico de la región, particularmente mediante las siguientes acciones:

a).- Auspiciar la formación y el fortalecimiento de empresas multinacionales Latinoamericanas que contribuyan a una mejor utilización de los recursos naturales, humanos, técnicos y financieros de los países miembros.

b).- Estimular niveles deseables de producción y suministro de productos básicos; prestando especial atención al abastecimiento de alimentos.

c).- Propiciar la transformación en la región, de materias primas de los países miembros, así como fomentar el intercambio intrarregional y la exportación de productos manufacturados.

d).- Diseñar y reforzar mecanismos y formas de asociación que permitan a los países miembros obtener precios remunerativos y asegurar mercados estables para la exportación de --

sus productos básicos y manufacturados.

e).- Mejorar la capacidad de negociación para la adquisición y utilización de bienes de capital y tecnología.

f).- Propiciar la canalización de recursos financieros hacia proyectos y programa que estimulen el desarrollo de la región.

g).- Fomentar la creación, adaptación e intercambio de tecnología, comprendida la información científica.

h).- Estudiar y proponer medidas que aseguren que las empresas trasnacionales se sujeten a los objetivos del desarrollo de la región compatibles con los intereses nacionales de los países miembros.

i).- Promover el desarrollo de medios de transporte -- y de comunicación, especialmente para facilitar el transporte intrarregional.

2).- Apoyar los esfuerzos de ayuda a los países que -- afronten situaciones de emergencia.

a).- Apoyar los procesos de integración de la región -- y propiciar acciones coordinadas entre ellos, en forma congruente con los compromisos derivados de los mismos.

3).- Promover programas y proyectos económicos de interés para dos o más países miembros.

4).- Actuar como mecanismo de consulta y coordinación -- de América Latina para formular posiciones y estrategias comu-

nes ante terceros países, agrupaciones de países y en organismos económicos internacionales.

5).- Propiciar en el contexto de los propósitos antes-mencionados los medios para asegurar un trato preferente para los países de menor desarrollo económico y de mercado limitado de la región.

Se aclaró en esta resolución que el cumplimiento de los objetivos que se refieran a la cooperación a través de acuerdos y proyectos concretos, sólo será obligatorio para los países que participen en ellos, y por lo que respecta al grupo de trabajo este estuvo formado por los países que quisieron participar en él, y representaron en un plazo no mayor de sesenta y cinco días el resultado de sus trabajos a la reunión ministerial que se volvió a constituir, del 15 al 17 de Octubre de 1975, también en la ciudad de Panamá, con el objeto de establecer el mencionado organismo.

Y fué en esta segunda reunión donde se expuso que la dinámica actual de las relaciones internacionales, en los campos económicos y social, hace asimismo necesario que los esfuerzos e iniciativas realizados hasta el presente para alcanzar la coordinación entre los países latino americanos, se transformen en un sistema permanente que por primera vez incluya a todos los estados de la región, asuma los acuerdos y principios que hasta el momento se han adoptado conjuntamente por-

la totalidad de los países de América Latina y asegure su ejecución mediante acciones concertadas, fortaleciendo y complementando los diversos procesos Latinoamericanos de integración, mediante la promoción conjunta de programas y proyectos específicos de desarrollo, propiciando una mayor unidad de los países, a fin de garantizar acciones solidarias en el terreno de la cooperación económica y social, acrecentando así el poder de negociación y asegurando que América Latina ocupe el lugar que legítimamente le corresponde en el seno de la comunidad internacional.

Los representantes de los países, ahí reunidos acordaron celebrar el siguiente convenio constitutivo.

CONVENIO CONSTITUTIVO DEL SELA

CAPITULO I

NATURALEZA Y PROPOSITOS

Artículo 1

Los estados signatarios deciden constituir, mediante este instrumento, el Sistema Económico Latinoamericano, en adelante denominado SELA, cuya composición facultades y funciones se especifican en este Convenio Constitutivo.

Artículo 2

El SELA es un organismo regional de consulta, coordina

ción, cooperación y promoción económica y social conjunta, de carácter permanente, con personalidad jurídica internacional, integrado por estados soberanos latinoamericanos.

Artículo 3

Son propósitos fundamentales del SELA; a). Promover la cooperación intrarregional, con el fin de acelerar el desarrollo económico y social de sus miembros; b). Promover un sistema permanente de consulta y coordinación para la adopción de posiciones y estrategias comunes sobre temas económicos y sociales, tanto en los organismos y foros internacionales como ante terceros países y agrupaciones de países.

Artículo 4

Las acciones del SELA se basarán en los principios de igualdad soberana e independencia de los estados, la solidaridad y la no intervención en los asuntos internos, y el respeto a las diferencias de sistemas políticos, económicos y sociales. Asimismo, las acciones del SELA deberán respetar las características propias de los distintos procesos de integración regionales y subregionales, así como sus mecanismos fundamentales y su estructura jurídica.

CAPITULO II

OBJETIVOS

Artículo 5

Los Objetivos del SELA son:

1).- Promover la cooperación regional, con el fin de lograr un desarrollo integral, autosostenido e independiente, -- particularmente mediante acciones destinadas a:

- a) Propiciar la mejor utilización de los recursos - humanos, naturales, técnicos y financieros de la región, mediante la creación y fomento, de empresas multinacionales latinoamericanas. Dichas empresas podrán constituirse con aportes de capital estatal, paraestatal, privado o mixto cuyo - carácter nacional sea garantizado por los respec - tivos estados miembros y cuyas actividades estén sometidas a la jurisdicción y supervisión de los mismos.
- b) Estimular niveles satisfactorios de producción - y suministro de productos agrícolas, energéticos y otros productos básicos prestando especial --- atención al abastecimiento de alimentos, y propi - ciar acciones encaminadas a la coordinación y su - ministro con miras a lograr una política latinoam - ericana en esta materia.
- c) Impulsar en la región la transformación de mate- rias primas de los estados miembros, la comple--

mentación industrial y la exportación de productos manufacturados.

- d) Sin perjuicio de prestar todo el apoyo necesario a los sistemas y mecanismos de coordinación y de fensa de los precios de las materias primas a -- los que ya pertenezcan países del área, diseñar y reforzar mecanismos y formas de asociados que permitan a los estados miembros obtener precios remuneradores, asegurar mercados estables para la exportación de sus productos básicos y manufacturados y acrecentar su poder de negociación.

El mejorar la capacidad de negociación para la adquisición y utilización de bienes de capital y de tecnología.

- f) Propiciar la canalización de recursos financieros hacia proyectos y programas que estimulen el desarrollo de los países de la región.
- g) Fomentar la cooperación latinoamericana para la creación, el desarrollo, la adaptación e intercambio de tecnología e información científica, así como el mejor desarrollo y aprovechamiento de los recursos humanos, educativos, científicos y culturales.
- h) Estudiar y proponer medidas para asegurar que las empresas transnacionales se sujeten a los objeti-

vos del desarrollo de la región y a los intereses nacionales de los estados miembros, así como intercambiar información sobre las actividades que dichas empresas desarrollan.

- i) Promover el desarrollo y coordinación del transporte y las comunicaciones, especialmente en el ámbito interregional.
- j) Promover la cooperación en materia turística entre los países miembros.
- k) Estimular la cooperación para la protección, -- conservación y mejoramiento del medio ambiente.
- l) Apoyar los esfuerzos de ayuda a los países que -- afronten situaciones de emergencia de tipo económico, así como las provenientes de desastres naturales.
- m) Cualesquiera otras acciones afines a las anteriores que coadyuven a lograr el desarrollo económico, social y cultural de la región.

2).- Apoyar los procesos de integración de la región -- y propiciar acciones coordinadas, de éstos, o de éstos con estados miembros del SELA y en especial aquellas acciones que -- tiendan a su armonización y convergencia, respetando los compromisos asumidos en el marco de tales procesos.

3).- Promover la formulación y ejecución de programas-

y proyectos económicos y sociales de interés para los estados miembros.

4).- Actuar como mecanismo de consulta y coordinación de América Latina para formular posiciones y estrategias comunes sobre temas económicos y sociales ante terceros países, agrupaciones de países y organismos y foros internacionales.

5).- Propiciar, en el contexto de los objetivos de cooperación intrarregional del SELA, los medios para asegurar -- un trato preferente para los países de menor desarrollo relativo y medidas especiales para los países de mercado limitado y para aquellos cuya condición mediterránea incide en su desarrollo, teniendo en cuenta las condiciones económicas de cada uno de los estados miembros.

CAPITULO III

MIEMBROS

Artículo 6

Son miembros del SELA los estados soberanos latinoamericanos que suscriban y ratifiquen el presente Convenio Constitutivo.

Artículo 7

El presente convenio quedará abierto a la adhesión de los demás soberanos latinoamericanos que no lo hubieren suscrito, los cuales deberán depositar, a tal efecto, ante el --

gobierno de Venezuela , el correspondiente instrumento de --
adhesión. El convenio entrará en vigor para el Estado Adhe--
rente treinta (30) días después del depósito del respectivo--
instrumento.

CAPITULO IV

ESTRUCTURA ORGANICA

Artículo 8

Son órganos del SELA:

- a) El Consejo Latinoamericano
- b) Los Comités de Acción
- c) La Secretaría Permanente

A del Consejo Latinoamericano

Artículo 9

El consejo latinoamericano es el órgano supremo del --
SELA y estará integrado por un representante de cada Estado--
miembro. Se reunirá normalmente en la sede de la Secretaría -
Permanente.

Artículo 10

Cada estado miembro tiene derecho a un voto.

Artículo 11

El Consejo Latinoamericano celebrará una reunión ordi-

naria anual a nivel ministerial y podrá celebrar reuniones -- extraordinarias a nivel ministerial o no ministerial, cuando así lo decida la reunión ordinaria, a solicitud de por lo menos un tercio de los estados miembros.

El Consejo por consenso de los estados miembros, podrá modificar la proporción mencionada en el párrafo anterior.

Artículo 12

Las reuniones ordinarias del Consejo Latinoamericano - a nivel ministerial serán precedidas por una reunión preparatoria. La convocatoria de cada reunión extraordinaria establecerá si ésta deberá ser precedida por una reunión preparatoria.

Artículo 13

El consejo podrá constituirse con la presencia de por lo menos la mayoría de los estados miembros.

Artículo 14

El Consejo Latinoamericano elegirá, para cada reunión, un Presidente, dos Vicepresidentes y un relator.

Artículo 15

Son atribuciones del Consejo Latinoamericano:

- 1) Establecer las políticas generales del SELA
- 2) Elegir y remover al Secretario Permanente y al Secre

tario adjunto.

3) Aprobar su reglamento y el de los demás órganos permanentes del SELA.

4) Considerar y aprobar, en su caso, el Informe Anual - que presente la Secretaría permanente.

5) Aprobar el presupuesto y los estados financieros --- del SELA. así como fijar las cuotas de los estados miembros.

6) Considerar y aprobar el programa de trabajo del SELA.

7) Considerar los informes del Comité de Acción.

8) Decidir sobre la interpretación del presente Convenio Constitutivo.

9) Aceptar, a proposición de los estados miembros, las enmendadas al presente Convenio Constitutivo.

10) Examinar, orientar y aprobar las actividades de los órganos del SELA.

11) Aprobar posiciones y estrategias comunes de los estados miembros sobre temas económicos y sociales, tanto en organismos y foros internacionales como ante terceros países o agrupaciones del países.

12) Considerar las propuestas y los informes que le somete la Secretaría Permanente sobre materias de su competencia.

13) Decidir la celebración de reuniones extraordinarias.

14) Decidir el lugar en que se efectuarán sus reuniones, en caso de que no se realicen en la sede de la Secretaría. Per-

manente.

15) Aprobar los acuerdos operativos concertados por el Secretario Permanente en función de los dispuesto por el artículo 31, inciso 8.

16) Adoptar las medidas necesarias para la ejecución -- del presente Convenio y examinar los resultados de su aplica-- ción.

17) Decidir sobre los demás asuntos de su interés relacionados con los objetivos del SELA.

Artículo 16

Las atribuciones previstas en los numerales 11 al 17 -- del artículo anterior podran ser ejercidas por una reunión a -- nivel ministeral cuando los estados miembros así lo acuerden.

Artículo 17

El Consejo Latinoamericano adoptará sus decisiones:

- a) Por consenso, en lo referente a las atribuciones establecidas en los numerales 1,8,9 y 11 del artículo 15 del presente Convenio.
- b) Por mayoría de dos tercios de los miembros presentes, o por la mayoría absoluta de los estados miembros, cualquiera fuere la mayor, en lo referente a las atribuciones establecidas en los demás numerales del citado artículo 15.

Cuando un estado miembro considere que un asunto comprendido en los términos del numeral 17 del artículo 15 sea de fundamental importancia para su interés nacional, y así lo comunique al Consejo, la decisión respecto al mismo se tomará por consenso.

Artículo 18

Los acuerdos y proyectos concretos y específicos que se refiere a la cooperación regional sólo serán obligatorios para los países que participen en ellos.

Artículo 19

El Consejo Latinoamericano no adoptará decisiones que afecten a las políticas nacionales de los estados miembros.

B. DE LOS COMITES DE ACCION

Artículo 20

Para la realización de estudios, programas y proyectos específicos y para la preparación y adopción de posiciones negociadoras conjuntas de interés para más de dos estados miembros, se constituirán comités de Acción integrados por representantes de los estados miembros interesados.

Artículo 21

Los Comités se constituirán por decisión del Consejo o por decisión de los Estados interesados, los cuales deberán

comunicarlo a la Secretaría Permanente para que ésta lo transmita a los otros estados miembros. Los comités, cuya función-temporal termina a la conclusión de su cometido, estarán --- abiertos a la participación de todos los estados miembros.

La Secretaría Permanente podrá proponer al Consejo la-creación de Comités de Acción.

Artículo 22

El financiamiento de los comités de Acción estará a cargo de los estados miembros que participen en ellos.

Artículo 23

Cada Comité de Acción establecerá su propia secretaria-
la cual en la medida de lo posible, será ejercida por un fun-
cionario de la Secretaría Permanente, con el fin de apoyar sus
tareas y contribuir a la coordinación de los Comités de Acción.

Artículo 24

El cumplimiento de los objetivos relativos a la coopera
ción regional a través de los Comités de Acción, sólo será --
obligatorio para los estados miembros que participen en ellos.

Artículo 25

Las actividades de los Comités de Acción deben ajustar-
se a los objetivos generales del SELA, no deberán tener efec-
tos discriminatorios ni crear situaciones de conflicto, en per

juicio de otros estados miembros del SELA.

Artículo 26

Los Comités de Acción elevarán a consideración del Consejo Latinoamericano un Informe Anual de sus actividades. Los estados miembros podrán solicitar cuando así lo requieran, información a la Secretaría Permanente sobre la marcha de los Comités de Acción.

C. DE LA SECRETARIA PERMANENTE

Artículo 27

La Secretaría Permanente es el órgano técnico-administrativo del SELA y tendrá su sede en la Ciudad de Caracas, República de Venezuela.

Artículo 28

La Secretaría Permanente, será dirigida por un Secretario Permanente, de quien dependerá el personal técnico y administrativo necesario para el desempeño de las funciones de la Secretaría Permanente.

El Secretario Permanente ejercerá la representación legal de la Secretaría Permanente y en los casos específicos en que determine el Consejo Latinoamericano ejercerá la representación legal del SELA, el Secretario Permanente será electo por período de cuatro años. Podrá ser reelecto por una sola vez, pe

ro no períodos consecutivos, ni sustituido por una persona de la misma nacionalidad. En las mismas condiciones será electo un Secretario Permanente adjunto, quién no podrá ser de la misma nacionalidad que el Secretario Permanente.

Artículo 29

El Secretario Permanente será ciudadano y nacional de uno de los estados miembros y participará con voz, pero sin voto en el Consejo Administrativo.

Artículo 30

El Secretario Permanente responderá ante el Consejo Latinoamericano por el ejercicio adecuado de las atribuciones de la Secretaría Permanente.

En el desempeño de sus funciones, el Secretario Permanente y el personal de la Secretaría ni recibirán instrucciones de ningún gobierno, ni tampoco de organismos nacionales e internacionales.

Artículo 31

La Secretaría Permanente tendrá las siguientes atribuciones:

- 1) Ejercer las funciones que le encomiende el Consejo Latinoamericano y, cuando corresponda, poner en ejecución sus decisiones.

2) Propiciar y realizar los estudios preliminares y tomar las providencias necesarias para la identificación y promoción de proyectos de interés para dos o más estados miembros cuando tales acciones tengan incidencia presupuestaria, su realización dependerá de la disponibilidad de fondos para tales fines.

3) Facilitar el desarrollo de las actividades de los Comités de Acción y contribuir a la coordinación entre ellos, incluyendo ayuda para realizar los estudios correspondientes.

4) Proponer al Consejo programas y proyectos de interés común, sugiriendo las formas de llevarlos a la práctica y otras medidas, incluso reuniones de expertos, que puedan contribuir al mejor logro de los objetivos del SELA.

5) Elaborar y someter a consideración de los estados miembros el proyecto de temario para las reuniones del Consejo y preparar y distribuir los documentos relacionados con dicho temario.

6) Elaborar los proyectos de presupuesto y de programas de trabajo para someterlos a la aprobación del Consejo.

7) Presentar a la consideración del Consejo los estados financieros del SELA.

8) Promover y concertar, sujeto a la aprobación del Consejo, arreglos para la realización de estudios, programas y proyectos con organismos e instituciones internacionales, esta

dos miembros y de terceros países.

9) Formalizar las convocatorias de las reuniones de los órganos del SELA.

10) Recaudar las contribuciones de los estados miembros, administrar el patrimonio y ejecutar el presupuesto del SELA.

11) Elaborar el Informe Anual de sus actividades para someterlo a la consideración del Consejo en su reunión ordinaria, y coordinar la presentación de los informes de los Comités de Acción en el período mencionado, sin perjuicio de los informes directos que éstos presenten al Consejo.

12) Seleccionar y contratar el personal técnico y administrativo de la Secretaría.

CAPITULO V

RATIFICACION Y VIGENCIA

Artículo 32

Cada estado signatorio ratificará el convenio Constitutivo conforme a sus respectivos ordenamientos legales.

Los instrumentos de ratificación serán depositados ante el Gobierno de Venezuela, el cual comunicará la fecha de depósito a los gobiernos de los estados que lo hayan firmado y a los que, en su caso, se hayan adherido.

Artículo 33

El presente Convenio entrará en vigor para los países --

que lo ratifiquen, cuando la mayoría absoluta de los estados -
signatarios haya efectuado el depósito del instrumento de rati-
ficación y para los de más estados signatarios a partir de la-
fecha de depósito del respectivo instrumento de ratificación,--
en el orden que fueren depositados dichos instrumentos.

Artículo 34

Las reformas al presente convenio que sean propuestas --
por cualquier estado miembro, estarán sujetas a la aprobación--
del Consejo Latinoamericano.

Las reformas entrarán en vigor, para los estados que los
hayan ratificado, cuando las dos terceras partes de los estados
miembros hayan efectuado el depósito del instrumento correspon-
diente.

Artículo 35

Este Convenio regirá indefinidamente. Podrá ser denuncia-
do por cualquiera de los estados miembros, mediante comunicación
escrita al Gobierno de Venezuela, el cual la transmitirá sin de-
mora a los demás estados miembros. Transcurridos noventa (90) ---
días a partir de la fecha en que el Gobierno de Venezuela reciba
la notificación de denuncia, el presente Convenio cesará en sus-
efectos respecto del Estado denunciante.

El Estado miembro cumplirá cualesquiera obligaciones a --
las que se hubiere comprometido antes de notificar su retiro, no

obstante el hecho de que las mismas se extiendan durante un --
plazo posterior a la fecha en que se haga efectivo dicho reti-
ro.

CAPITULO VI

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 36

Los Estados miembros del SELA sufragarán los gastos que
origine su funcionamiento, para lo cual el Consejo, al aprobar
el presupuesto anual, fijará las cuotas de los miembros, de --
acuerdo con la fórmula que sea convenida al efecto.

Artículo 37

El SELA, sus órganos, los funcionarios de la Secretaría
Permanente y los representantes gubernamentales, gozarán en el
territorio de cada uno de los estados miembros, de la capaci--
dad jurídica, privilegios o inmunidades que sean indispensables
para el ejercicio de sus funciones, para lo cual se celebrarán--
los acuerdos correspondientes con el gobierno de Venezuela y --
los demás estados miembros.

Artículo 38

Son idiomas oficiales del SELA: El Español, El Francés, -
el Inglés y el Portugués.

Artículo 39

El presente convenio quedará abierto para su firma por -

un período de treinta (30) días a partir del 17 de Octubre de 1975.

Artículo 40

El presente Convenio será registrado en la Secretaría - General de Las Naciones Unidas por medio del Gobierno de Venezuela.

En fé de lo cual, los plenipotenciarios que suscriben, - haciendo depositado su plenos poderes, hallados en buena y debida forma firman el presente convenio Constitutivo en nombre de sus respectivos gobiernos.

Hecho en la Ciudad de Panamá, a los diecisiete días del mes de octubre de mil novecientos setenta y cinco, en un original en los idiomas español, francés, inglés y portugués, siendo dichos textos igualmente válidos.

El Gobierno de Venezuela será depositario del presente Convenio Constitutivo y enviará copias debidamente auténticas del mismo a los gobiernos de los demás países signatarios y -- adherentes.

RESOLUCION

Los ministros de los países de América Latina, con ocasión de su encuentro en la ciudad de Panamá del 5 al 17 de Octubre de 1975.

Considerando.- Que el Convenio Constitutivo del SELA --

fué adoptado en dicho Convenio los mecanismos operacionales - previstas en el Sistema funcionene sin demora, a fín de adelantar acciones de cooperación y consulta conforme al espíritu y a los lineamientos del Convenio.

Resuelven:

1) Constituirse de inmediato en un Consejo Latinoamericano, con el objetivo de adoptar las medidas que permitan realizar los propósitos enunciados por esta Reunión de Ministros, dentro del espíritu que anima al Convenio Constitutivo del S.E.L.A.

2) Proceder a convocar y celebrar las reuniones que se consideren necesarias a los fines anteriores.

3) Establecer una Secretaría que se encargue de ejecutar las decisiones del Consejo Latinoamericano en sus aspectos técnico-administrativos en tanto entra en vigor el convenio Constitutivo del S.E.L.A y de surgir fórmulas para alcanzar los objetivos expresados y adoptados por la Reunión de Panamá en el referido Convenio.

4) Aceptar y agradecer al Gobierno de Venezuela, su ofrecimiento de contribuir especialmente al financiamiento de la Secretaría, y a los otros estados Latinoamericanos las contribuciones voluntarias que pudieran hacer con el mismo objetivo.

5) Encomendar al Consejo Latinoamericano que en su primera reunión elija a un secretario, quien contará con la coopera-

ción técnica que le ofrezcan los países latinoamericanos.

6) Expresar la convivencia de que el Convenio Constitutivo del SELA sea ratificado en el más breve plazo posible, de conformidad con los procedimientos constitucionales correspondientes.

Firmaron el Convenio Constitutivo y la Resolución los representantes de los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, Guyana, Haití, México, Jamaica, Paraguay, Nicaragua, República Dominicana, Panamá, Trinidad y Tobago, Perú, Uruguay y Venezuela.

Con el inicio de 1976 el S.E.L.A., ha dado sus primeros pasos, el 5 de Enero se abrió en Caracas, a nivel técnico la primera reunión extraordinaria del Sistema Económico Latino Americano. A esta conferencia preparatoria seguirá otra a nivel ministerial. Entre los temas que se trataron destacaron los siguientes:

Preparar la participación Latinoamericana en la IV UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) programas del 3 al 28 de Mayo del presente año en Nairobi, Kenia.

Preparar las estructuras y presupuesto, de la Secretaría Permanente del S.E.L.A., así como el programa de trabajo de la misma.

Preparar el material necesario que permita al Consejo Latinoamericano considerar y decidir sobre la realización de estudios y proyectos con los organismos e instituciones internacionales, en particular las regionales. Programas y proyectos que prevén funciones y actividades de asesoría.

Se nombró como Secretario Permanente del S.E.L.A. al Sr. Jaime Moncayo, ex-Ministro de finanzas del Ecuador, quien precisó que el Convenio Constitutivo del S.E.L.A. entrará en vigencia durante el primer trimestre de 1976, al ser ratificado por todos los gobiernos miembros.

También se dijo que se había invitado a un grupo de expertos Latinoamericanos a Caracas para que aborden la problemática de la UNCTAD y redacten un documento que contenga el temario de lo a Latinoamérica le interesa con relación a ese organismo.

Entre los puntos que el S.E.L.A. estudiará con especial interés, se encuentran la coordinación regional para adoptar una posición común en los foros internacionales y, luego, la identificación y puesta en marcha de los proyectos concretos que se establezcan. De estos se mencionaron como prioritarios, el desarrollo agropecuario, producción, almacenamiento y comercio intrarregional de alimentos y fertilizantes, proyectos Industriales "multilatinos", esquemas de comercialización de productos manufacturados, desarrollo intrarregional de ciertos --

aspectos de la infraestructura básica, reducción de los costos de comercialización, transporte, almacenamiento y distribución del petróleo y sus derivados dentro de la zona, así como los referentes al transporte marítimo y a las telecomunicaciones.

Lo anterior mencionado es el primer resultado del S.E.L.A. en su esfuerzo por lograr posiciones comunes. Constituye también una buena muestra de las posibilidades y perspectivas a desarrollar del organismo como faro Latinoamericano apto para fortalecer la capacidad negociadora y de gestión de sus miembros, permitiéndoles actuar como un solo bloque.

1.2. México como Exportador.

La política económica y comercial de México tiene por objetivos fundamentales acelerar el desarrollo económico del país, distribuir equitativamente el ingreso, la riqueza nacional, y crear nuevas fuentes de trabajo, todo esto con el fin de elevar el nivel de vida de la población.

El Comercio Exterior, (exportaciones más importaciones) que durante 1975 representó el 12.1 % del producto interno bruto del país, mientras que en 1970 en porcentaje correspondiente fué de 5.4 %, ya juega un importante papel dentro del proceso de desarrollo nacional.

En la década 1960-1970, el Comercio Exterior total del país (exportaciones más importaciones) creció a una tasa de

7.1 % menor que el crecimiento promedio del comercio mundial que fué del 9.5 %. Al mismo tiempo, nuestra participación en el comercio mundial bajó del 0.75 % en 1960 al 0.60 % en 1970 mientras la participación de los países en desarrollo bajaba del 23.0 % al 18.4 %.

En ese mismo lapso, nuestras exportaciones crecieron al ritmo de 6.4 %, inferior al de 6.9 % anual a que aumentaron -- nuestras importaciones.

A partir de 5 años a la fecha, el país ha tenido una canalización mucho mayor hacia esta rama y en un sentido de prioridad fundamental, como es promover las exportaciones para acelerar nuestro desarrollo económico y social, conforme a lineamientos claros de acción entre los que destacan: diversificación de nuestros mercados internacionales, ampliación y diversificación de la producción, eliminación de operaciones triangulares y de intermediarios innecesarios, aumento del grado de -- elaboración en los productos exportados, fortalecimiento de estructuras y servicios de apoyo al comercio exterior, sustitución de importaciones con criterio moderno, racionalización de importaciones y una mayor vinculación de estas con las exportaciones y simplificación de los trámites que afectan al exportador en sus operaciones.

Los objetivos antes señalados han inspirado una estrategia general que se vale de diversos instrumentos de fomento a la

exportación de productos mexicanos, de racionalización de las importaciones y promoción de la sustitución de estas.

Como resultado en los años de la presente administración (1971- 1975), las exportaciones mexicanas han venido creciendo a una tasa promedio anual de 17.4 % habiendo aumentado de 16,025 millones de pesos en 1971 a 35,732.8 millones de pesos en 1975.

Con esta ampliación de ventas a nuevos mercados, ha sido posible captar una participación mucho mayor de los diferentes sectores del país, incrementando la producción de más artículos para ser expuestos en los mercados internacionales.

Así mientras que en 1970 exportábamos a 114 países, con ventas de más de un millón de pesos a 65 de ellos, en 1975 exportamos a 121 países y de estos últimos 76 adquirieron productos mexicanos por más de un millón de pesos.

Por otra parte, como resultado de la labor promocional emprendida por los sectores público y privado, ha sido posible colocar en mercados extranjeros, productos que antes, o no se compraban en México, o el valor de estas adquisiciones carecía de importancia. La mayor parte de estos productos son manufacturas. En 1970 esta categoría representaba el 39.1 % de la exportación total, en 1973 49.5 % en 1974 57.6 % y en 1975 61.3 %.

Pero hagamos un poco de historia sobre la política eco

nómica y comercial de México, esta se torna importante a partir del período presidencial de Lázaro Cárdenas (1934-1940) -- cuando en el plan sexenal se señala la necesidad de reducir -- la dependencia del país respecto de los mercados externos. Desde entonces la política económica y comercial ha experimentado varias transformaciones en respuesta a ello y como reflejo de una variedad de situaciones económicas cambiantes internas y -- externas y, sobre todo, del proceso de diversificación industrial.

En los diferentes períodos de evolución de la política económica y comercial del país han destacado diversos objetivos como el del período estructural de la balanza de pagos --- (1940-1945) donde el objetivo principal de la política económica y comercial es de naturaleza fiscal, pues los impuestos --- sobre exportaciones e importaciones producen gran parte de los ingresos fiscales del país, después entre 1946 y 1955, período de inestabilidad monetaria y de dificultades presupuestarias -- y de balanza de pagos, cobran importancia los objetivos de equilibrio externo y protección a ciertas ramas industriales de la economía que se habían fortalecido durante el período bélico, -- por lo que los instrumentos de la política comercial utilizados son las tarifas arancelarias elevadas.

Desde 1955, período de crecimiento con relativa estabilidad monetaria, se destaca claramente como objeto principal la--

protección de la industria nacional, que anteriormente habíasido en buena parte un subproducto de las medidas tomadas en la persecución de otras metas.

Actualmente se persigue alcanzar una posición de equilibrio de la balanza de pagos compatible con el ritmo de desarrollo económico, por ello es muy importante establecer coordinación entre la política comercial y la política de desarrollo económico, reduciendo la dependencia del exterior a fin de hacer menos vulnerable el nivel interno de actividad económica y consolidarla como estructura con bases reales al desarrollo de México.

Por eso se considera que a las exportaciones del país corresponde un papel estratégico, mediante la reducción progresiva del peso de la exportación de materias primas y alimentos dentro de las ventas globales del país al exterior, y el incremento de las ventas de artículos industrializados, todo ello como reflejo de la creciente industrialización del país.

Más específicamente, tanto con la política de importaciones como con la de exportaciones se persiguen metas orientadas hacia un mayor aprovechamiento de la capacidad de la planta productiva y el mejoramiento de la relación de precios de intercambio, como una mayor participación del capital mexicano en el comercio exterior.

La política de importaciones plantea las siguientes --
metas:

- a).- Proteger la industria nacional, regulando y limitando las importaciones de productos similares -- a los que se producen en el país, durante un lapso que se estima necesario para hacer frente pau latinamente a la competencia exterior.
- b).- Auspiciar y cambiar constantemente la orienta--- ción y el alcance del proceso de sustitución de importaciones, controlando las importaciones redundantes y propiciando la adquisición de bienes de capital e insumos que no se producen en el -- país y que pueden promover las ventas al exterior.
- c).- Diversificar las fuentes abastecedoras de los prog ductos de importación.

La política de exportaciones persigue estas otras:

- a).- Aumentar las exportaciones y reducir la dependenc cia estructural de las ventas al exterior respecto a los productos primarios, promoviendo una exportación relativamente mayor de productos manufacturados hasta convertirlos en el componente -- más importante del total.
- b).- Racionalizar la exportación de recursos no renovables.

- c).- Regular las exportaciones de mercancías cuya venta al exterior podría provocar escasez y aumento de precios en el mercado nacional, y propiciar la colocación en el exterior de los excedentes de -- producción.
- d).- Contribuir a los esfuerzos en materia de estabili- zación de los niveles internacionales de precios- para determinados productos básicos.
- e).- Facilitar la exportación de bienes sujetos a con- venios internacionales (azúcar, café, trigo, etc).
- f).- Diversificar mercados para asegurar una mayor pro- tección en provisión de que disminuyan las expor- taciones del país hacia determinadas áreas.

La evolución reciente de las exportaciones mexicanas -- hacia los mercados Latinoamericanos (en esta clasificación en- tra Centroamerica, un gran mercado para nuestro país) se han - destacado cada vez más las ventas de manufacturas y semimane- facturas y se estima que todavía existe un gran margen no apro- vechado, manufacturas que han sido el resultado de una selec- ción basada en demandas recibidas y productos existentes o --- bien producibles con base en recursos o capacidades instaladas disponibles.

En la lista preoritaria de estos se encuentra, una se- lección que además de los de exportación tradicional, la expe-

riencia o las predicciones técnicas señalan como área en que -
ya somos particularmente competitivos, algunos de estos son:

Productos de subsuelos procesados

Frutas y legumbres frescas y preparados

Carnes preparadas

Productos pesqueros

Hilados y telas

Confecciones y calzado

Materias de construcción

Artículos para la decoración

Muebles

Juguetes

Artículos deportivos

Artículos eléctricos y electrónicos

Equipos de perforación

Equipos de transporte, motores y partes

Equipos agrícolas y de pesca

Libros y Servicios Editoriales

Algunos tipos de maquinaria

En esta lista se incluyen productos que son susceptibles de venderse en estado natural o bien procesado. Ello dependerá de la conveniencia de la estación o de las características del mercado según lo que reporte más divisas al país y a los productores, para esto se ha realizado una labor de promoción para --

mantener un servicio de difusión en el país relacionado con el comercio exterior y sus posibilidades, para orientar y ayudar a los exportadores en la formulación y ejecución de sus programas de exportación, prestando la asesoría que ellos requieran.

En 1975 se realizaron 252 reuniones sectoriales en el Distrito Federal, y 210 en la provincia, generalmente en la sede de alguna Asociación, Cámara o Confederación, con el fin de trazar programas de exportación. El principio que ha orientado estas reuniones ha sido el de que toda importación debe generar directa o indirectamente, exportaciones de mayor monto y sustitución comprobable de importaciones.

Para este propósito el Instituto Mexicano del Comercio Exterior cuenta por una parte con el análisis sectorial y estatal de la Balanza Comercial, y por otra con la información sobre demandas para los productos de cada sector generadas en los países que cubre su radio de acción y cada promoción tiene el apoyo completo de los mecanismos oficiales, la red de Consejerías Comerciales en el exterior, y otros que facilitan la colocación de un producto determinado en cualquier mercado del mundo.

Congruente con la política de promoción y apoyo de las exportaciones, se han venido perfeccionando mecanismos anteriormente establecidos e instaurados nuevos instrumentos de apoyo en el orden fiscal y de coordinación de elementos administrativos para crear condiciones que propicien las ventas

al exterior.

APOYOS FISCALES

Actualmente se cuentan los siguientes:

El Certificado de Devolución de Impuestos. (C.E.D.I.).

Establecido el 17 de Marzo de 1971 y ampliado el 28 -- de Agosto de 1975, a efecto de devolver impuestos indirectos a la mayoría de los productos manufacturados destinados a la exportación, permitió en 1974 entregar certificados por 1617 millones de pesos para atender a 15,818 solicitudes, un aumento respecto a 1973, cuando fueron 1,021 millones, en 1972 se devolvieron 498 millones y en 1971, 117 millones.

En 1975 se extendieron C.E.D.I.S. por un valor de -- 1766 millones de pesos.

Los Bancos Nacional y de Comercio Exterior descuentan los C.E.D.I.S. al exportador que desee con un 5 % del valor -- de los mismos como comisión.

El 13 de Abril de 1973 se derogó el impuesto del 10 % -- sobre Ingresos Mercantiles que afectaba a las Comisiones obtenidas en operaciones mercantiles de exportación a comisionistas radicados en el extranjero.

El 20 de Junio de 1973 se publicó en el Diario Oficial -- de la Federación, el "Decreto que concede estímulos a las sociedades y unidades económicas que fomentan el desarrollo in-

dustrial y turístico del país".

FACILIDADES A PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FRONTERIZA

A fin de promover el desarrollo de esas regiones en los campos de las actividades industriales, comerciales, agropecuarias, y de servicio, con el propósito de crear un mayor número de empleos y utilizar mejor recursos regionales mediante la sustitución de importaciones y la ampliación de las exportaciones.

PROMOCION A LA PRODUCCION DE BIENES DE CAPITAL.

El 28 de Agosto de 1975 se extendió el otorgamiento de una franquicia en el cobro del impuesto general de importación, hasta del 75 % del monto total, para la maquinaria y equipo que se destine, cuando menos en un 60 % de su capacidad a la fabricación de bienes de capital, o bien a la producción de productos destinados a las exportaciones.

APOYO A LAS EMPRESAS NAVIERAS MEXICANAS.

También con fecha del 28 de Agosto de 1975, se dispuso que se devuelvan a las empresas navieras mexicanas los impuestos que causen sus actividades; dicha devolución podrá ser hasta por el total de la participación neta federal.

LA INDUSTRIA DE MAQUILA

Por decreto del 30 de Octubre de 1972, se había extendido el regimen de la industria maquiladora en todo el país --

y el 28 de Agosto de 1975, se modificaron los regimenes para la importancia temporal y de industrias maquiladoras para fomentar las exportaciones.

Hasta fines de 1975 estaban registradas 525 empresas de este tipo que en 5 años realizaron exportaciones por los siguientes valores.

1971,	1,249.4	millones de pesos
1972,	2,000.0	millones de pesos
1973,	3,375.5	millones de pesos
1974,	5,544.0	millones de pesos
1975,	5,574.0	millones de pesos

CONSORCIOS DE EXPORTACION Y EMPRESAS DE SERVICIO
BENEFICIOS PARA LA EXPORTACION DE TECNOLOGIA

Así mismo a partir de esa fecha (29 de Agosto de 1975) se dispone el otorgamiento de incentivos fiscales a favor de empresas que promuevan la exportación de tecnología y servicios mexicanos; de tal manera, estas empresas obtienen la devolución, hasta la totalidad de los impuestos indirectos que causen sus actividades. Dichas empresas deberán ser Sociedades Anónimas de Capital Variable con un capital mínimo de 5 millones de pesos en acciones nominativas, del cual el 75 % deberá estar suscrito y pagado por personas que se dediquen a actividades del ramo.

Con el fin de reestructurar el funcionamiento de los consorcios y empresas y adecuarlos mejor a las necesidades del comercio exterior, la Secretaría de Hacienda reglamentó sus actividades a fines de 1975, determinando entre otras medidas que el Instituto Mexicano de Comercio Exterior habrá de evaluar sus programas de trabajo anual.

Existen hoy día 22 consorcios de Exportación Registrados, 2 son de exportación de tecnología, y adicionalmente 6 no registrados y 60 empresas de servicio de Comercio Exterior. En conjunto todas estas empresas agrupan a más de 1400 productores.

En 1975 los 22 consorcios de Comercio Exterior registrados realizaron ventas al exterior por 6,730 millones de pesos, un crecimiento de 63.3 % sobre el nivel de 4,121 millones de pesos registrados en 1974, superior a su vez respecto, a 1973, en que vendieron 2,988 millones.

Estas son algunas de las actividades del Comercio Exterior en los últimos 5 años en México, cabría señalar también el trabajo de las misiones comerciales dentro de este mismo ámbito, de estas hablaremos más adelante.

1.3. México frente a la Integración Económica de Latino América

Algunas Condiciones Generales:

Como en el caso de cualquier otro país, los elementos-

de estructura socioeconómica y organización política de México se interrelacionan fuertemente. En consecuencia, dichos elementos contribuyen a determinar en gran parte, la posición del país ante el proceso latinoamericano de integración, económica.

Se puede partir del punto de vista que uno de los elementos claves de la factibilidad de integrar un mercado latinoamericano, es el grado mismo de integración nacional de los países participantes. Este grado de integración, a su vez, está determinado, no sólo por factores de índole económica y física, por ejemplo, la red de comunicaciones y transportes, sino principalmente por factores del orden social, como son los que determinan grado y participación de los sectores marginales de la población en el proceso de desarrollo.

Gran parte del sentido de una integración, a cualquier nivel, (Regional, Nacional, Internacional) se pierde si importantes sectores de la población de los países participantes -- están al margen de sus mercados, por lo tanto un esfuerzo de integración, regional puede ser visto como una forma para conseguir la progresiva participación en el proceso de desarrollo de los sectores marginales de una población en rápido crecimiento.

Las nuevas políticas gubernamentales que abogan por la descentralización del país en todos sus aspectos; industrial,-

político y social, tienen que ver estrechamente con la distribución del ingreso nacional, conforme el ritmo de progreso --- del país va aumentando, se está reconociendo cada vez con mayor amplitud el hecho de que la distribución del ingreso, no es sólo de extremada importancia social, sino también un elemento económico fundamental para determinar el ritmo de desarrollo nacional y, por lo tanto, las posibilidades de participación de un país en el proceso de integración a niveles más amplios. Cabe señalar que los factores que influyen sobre la distribución del ingreso como las consecuencias que derivan -- de una estructura dada de la distribución del mismo, abarcan -- cuestiones tales como las tasas de formación de capital, ahorro e inflación, las posibles fugas de capital y los patrones de consumo. En materia de integración, se puede considerar importante al mantenimiento de un cierto equilibrio en la capacidad adquisitiva de los distintos grupos de consumidores. pues -- faltas de correspondencia de esos elementos como los que se -- observan hoy día en los procesos de integración de América Latina impiden las entradas de muchos productos en sus mercados, disminuyendo la influencia del comercio de las diferentes zonas, sobre la asignación de los recursos y el nivel de bienestar de la población.

En cambio una distribución más equitativa del ingreso, -- al ampliar la capacidad de consumo tanto en el ámbito nacional

como en el regional, puede permitir una reducción de los costos unitarios de producción, y además contribuir a un aumento de las remuneraciones reales de la población económica activa.

De este modo, la cuestión de la distribución del ingreso muestra claramente como una constelación de factores socioeconómicos interdependientes puede fortalecer el proceso de integración y de que manera éste, a su vez, puede contribuir a mejorar las condiciones socioeconómicas de los países participantes.

En este contexto los factores políticos de la nación revisten gran importancia, hay una gran diferencia, entre un caso en que la estructura política permite disponer de legislación eficiente para regular el funcionamiento del mercado interno y de esta manera influir favorablemente en el intercambio de las zonas y otro caso en que no dé tal situación. Además desde el punto de vista de la integración son importantes los elementos políticos que determinan el grado de identidad nacional de un país, que necesariamente se refleja en su participación y actitud en la materia. México por ejemplo, el nacionalismo de la doctrina revolucionaria y la búsqueda y definición de identidad nacional han sido particularmente pronunciados a partir de la revolución 1910-1917. Esta situación produjo importantes consecuencias en el terreno económico, cu

yos efectos sobre el proceso latinoamericano de integración económica merecen ser evaluados. Este sería el caso, por ejemplo, de la posición frente a las inversiones extranjeras directas, las cuales han suscitado no pocas preocupaciones y controversias en el ámbito nacional pero en nuestro país en un ambiente de nacionalismo económico se han quedado bien definidas en términos doctrinarios y de política.

Los factores políticos internos encierran otras implicaciones importantes en materia de integración (por ejemplo; regional) como las que determina la actitud de un país frente a la adopción de normas periódicas regionales y en cuanto al cumplimiento de sus compromisos. Por lo general se acepta que cuanto mayor es el grado de estabilidad política es menor la posibilidad de giros bruscos en la actitud de un país respecto al proceso de integración y menor el temor de otros países participantes ante posibles actuaciones unilaterales, desfavorables, a los objetivos a largo plazo del proceso de integración.

Y aunque más adelante veremos ampliamente los rumbos de la política exterior Mexicana diremos que en realidad, el verdadero desafío en que se encuentra el país en términos de integración nacional, está representado por las grandes masas de población rural marginal, que se hallan fuera de la economía del mercado, y por la población rural marginal, que sub--

siste muy precariamente en diversas actividades de servicios, de productividad y remuneración ínfimas. Se ha calculado que entre el 30 % y el 40% de la fuerza del trabajo del país, la que asciende a unos 15 millones de personas, es decir, entre 4.5 y 6 millones de personas se hallan desempleadas o subempleadas; dos terceras partes de este sector está en las zonas rurales, trabajando menos de 150 días al año, y el resto, en los suburbios urbanos. Se reconoce cada vez más ampliamente que la continuación del desarrollo de México, y desde luego, las posibilidades de participación efectiva del país en los esfuerzos de integración de América Latina, dependen de que se adopten las políticas que permitan absorber a esta cuantiosa y rápidamente creciente población marginal que no ha participado en los beneficios del proceso del desarrollo. La existencia de esta agudo problema de marginalidad y desempleo es resultado tanto de la evolución demográfica del país como de algunas de las características de su proceso de desarrollo económico. En el primer aspecto se cuentan el rápido ritmo de crecimiento de la población, las modalidades del proceso de urbanización y la magnitud de la población económicamente activa.

Entre 1960 y 1970, de acuerdo con los resultados preliminares del Censo General de Población del último de los años citados, la población de México se incrementó en 38.3 % para llegar a 48.3 millones de habitantes al 28 de Enero de 1970, -

lo que supone un ritmo medio anual de incremento de 3.4 %. La corrección de una subvaluación censal y el traslado de la estimación a mediados de año, probablemente llegaría a la cifra de población total alrededor de 50.7 y el ritmo medio anual de crecimiento alrededor de 3.5 %. De mantenerse las tendencias actuales (la Campaña de Planeación Familiar llevada a cabo por el gobierno a través de el Consejo Nacional de Población, IMSS, ISSTE, la considero a largo plazo) la población del país llegaría a un total de 72 millones en 1980.

En forma parecida al proceso de crecimiento, se ha dado en México un notable proceso de urbanización que ha hecho descender la población rural del país en 64.9 % en 1940 al 49.3 % en 1960 y alrededor de 40 % en 1970. Pero, en términos absolutos la población rural ha seguido creciendo, al pasar de 12.8 millones en 1940 a 17.2 millones en 1960 y aproximadamente 19.3 millones en 1970. Un fenómeno similar se ha dado en el caso de la fuerza de trabajo agrícola, pues aunque su proporción relativa respecto a la fuerza de trabajo total ha descendido de 63.3 % en 1940 a 54.2 % en 1960 y alrededor de 49.3 % en 1970, su magnitud absoluta ha aumentado de 3.8 millones en 1940 a 6.1 millones en 1960 y alrededor de 7.6 millones en 1970, por esta razón la agricultura permanece congestionada y asolada por el desempleo y subempleo, aunada al hecho de que la productividad marginal del campesino mexicana--

no es muy baja.

Además el espectacular crecimiento de las grandes ciudades, ha provocado problemas de aglomeración urbana, proliferación y presión de demanda de servicios municipales, pero ante todo educativos. El censo de 1970* registró la existencia de 3 zonas metropolitanas con población superior al millón de habitantes: la del área de México, con 8.5 millones - la de Guadalajara con 1.5 millones y la de Monterrey con 1.2 millones. En estas tres zonas habita el 23.2 % de la población total del país. El censo registró además la existencia de otras 43 aglomeraciones urbanas con población superior a 100 000 habitantes.

La cuestión de la existencia de amplios estratos de población marginados del proceso de desarrollo de la economía mexicana que no participen en la economía del mercado, plantea a México un agudo problema de integración nacional. Esta situación hace que la aportación de México al mercado regional en términos de demanda efectiva, sea bastante menor que lo que implicarían las cifras de población total y los niveles de ingreso medio por habitante.

Una primera aproximación al problema de los desequilibrios distributivos en México se puede derivar de un somero examen del patrón regional del desarrollo dentro del país.

Una investigación para 1970 reveló que las zonas más -

prósperas en las que habita sólo una tercer parte de la población total aportaron tres quintas partes (59.6 %) del valor total de la producción de la industria manufacturera en dicho año y absorbieron más de la mitad (55.8 %) del gasto total -- de los gobiernos de los estados. Además en estas zonas prósperas solamente cuatro quintas partes (80.9 %) de la población tuvieron suministros de energía eléctrica y sólo la tercera parte de la población (29.3 %) estuvo amparada por los mecanismos de seguridad social.

Por lo demás en las áreas deprimidas, donde habita una gran parte de la población nacional (43.7 %) se generó únicamente algo más de la décima parte (12.9 %) del producto industrial y hacia dichas áreas se canalizó apenas la quinta parte (22.1 %) del gasto total de los gobiernos locales. En estas regiones deprimidas, menos de la mitad (41.4 %) de la población tuvo acceso al suministro de energía eléctrica y sólo la vigésima parte de la población (18.7 %) estuvo amparada por los sistemas de seguridad social.

Otra apreciación del desequilibrio distributivos se deriva de la comparación entre los ingresos medios en localidades rurales con menos de 2500 habitantes y en localidades urbanas.

Entre los factores estructurales determinantes de esta situación tienen importancia fundamental los tres siguientes:

relativa inflexibilidad de la producción agropecuaria, alto nivel de crecimiento de la población, que presiona a la bajada de salarios monetarios mediante una oferta superabundante de mano de obra no calificada; ritmo insuficiente de absorción por parte de la industria y los servicios remuneradores de la mano de obra rural excedente y de las adiciones anuales a la fuerza de trabajo urbano.

Entre las herramientas de política del Estado para hacer frente al problema de los desequilibrios distributivos se han destacado: la protección y tutela de los trabajadores y sus organizaciones, la revisión anual de los contratos colectivos y salarios mínimos y la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas.

Por otra parte está cada vez más extendida la noción de que la continuidad de los avances de México, en su proceso de desarrollo económico y modernización social se halla fuertemente condicionada a la capacidad de evolución paralela de la participación popular en su estructura política. Además la misma estructura política del país es un elemento clave en la posición que éste ha adoptado y adoptará ante el proceso latinoamericano de integración.

Una de las características de la estructura política mexicana, que contrasta con los frecuentes cambios políticos de gran número de otros países latinoamericanos, es, sin duda,

la estabilidad.

Asentada en la base del Partido Revolucionario Institucional (P.R.I.) heredero de los anteriores Partido de la Revolución Mexicana (P.R.M.) y Partido Nacional Revolucionario -- (P.N.R.) éste ha tomado rumbos de unificación de corrientes -- concentrando el poder de decisión y formulación de políticas -- en la Federación encabezada por el Presidente de la Repúbli-- ca, y fue por mediación del Primer Mandatario que en el año -- de 1971 se creó el Instituto Mexicano de Comercio Exterior -- (IMCE) que viniera a suplir en el país la falta de un organis-- mo que orientara, promoviera e informara entre otras cosas -- las exportaciones nacionales, que se habían venido haciendo -- por un grupo de empresarios.

A cinco años de haberse fundado este organismo, sus -- funciones se han ampliado cada día más, se han creado leyes -- de registro, transferencia, promoción, uso y explotación para -- productos y tecnologías Mexicanas, se han ampliado los crédi-- tos comerciales para canalizarlos hacia el Comercio Exterior, -- se creó la Academia de Arbitraje Comercial Internacional, or-- ganismo que fortalece el mecanismo arbitral como medio para -- solucionar las controversias en el comercio entre los países-- y servicios de asesoría, bodegas, control de calidad, consor-- cios, convenios, diseños, estímulos y otros más que gratuita-- mente proporciona el I.M.C.E.

En el terreno económico internacional México ha apoyado los esfuerzos en favor del desarrollo y ha expuesto, en diversos foros, las condiciones económicas y comerciales internacionales adversas al desarrollo de los países pobres, subrayando siempre su posición nacionalista.

*1970 Datos actualizados sobre la población para 1975, estas cifras son:

Zona Metropolitana de la Ciudad de México:

11.5 millones de habitantes

Zona Metropolitana de la Ciudad de Guadalajara:

1.9 millones de habitantes

Zona Metropolitana de la Ciudad de Monterrey:

1.6 millones de habitantes

Estas cantidades suman el total de 15 millones de habitantes y representan el 25.2 % de la población mexicana calculada en este año (1975).

La población urbana de la Ciudad de México fue la sexta más grande del mundo en 1970 y será la mayor en el año 2000, con 31.5 millones de habitantes de persistir las tendencias actuales.

(Estimación de la O.N.U.)

2. PROCESO DE EXPORTACION TECNOLOGICA

2.1. I.M.C.E.

El deseo de contar con un organo de consulta, simplificar los trámites y fortalecer la actividad comercial con el extranjero llevó al gobierno del Presidente Lic. Luis Echeverría a crear como una de las primeras medidas de su administración el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (I.M.C.E.).

Desde sus inicios se pensó que este organismo, encargado de coordinar los esfuerzos públicos y privados tendientes a estimular y promover las ventas de productos Mexicanos en el exterior, debía ser descentralizado y mixto; una Institución en la que estén representados y participen activamente, tanto el sector público como el privado.

Con la creación de este organismo, el comercio exterior del país quedó establecido sobre una base más sólida que, con la que se había venido realizando: Eran ya muchos los países en todo el mundo que contaban con servicios organizados para la realización de sus operaciones en el extranjero, logrando así una mayor canalización y beneficio dentro de esta rama.

El mundo de interdependencia en que vivimos, a cualquier nivel de actividad, exige una necesaria delegación de poderes y una agrupación de factores. Solo de esta manera puede establecerse una economía basada en la cooperación y en la co-

laboración.

El I.M.C.E., se diferencia precisamente en este punto, en el de la acción concertada de diferentes sectores para salvar la compleja variedad de obstáculos que impiden a México - alcanzar por concepto de exportaciones un nivel más elevado-- de ingresos.

Desde su fundación en diciembre de 1970, el I.M.C.E. - ha venido ofreciendo un gran número de servicios a product-- res nacionales, primarios e industriales, con la conciencia - de que una verdadera labor de fomento a las exportaciones es, y debe seguir siendo, obra tanto del sector público como del- empresario o productor nacional, sólo así podrá proyectarse - la política oficial que rige a la actividad exportadora e in- fluir agresivamente sobre los mercados y la demanda de los -- consumidores extranjeros.

Para que una campaña de venta al extranjero funcione - en forma general, debe basarse en el conocimiento del poten-- cial exportable existente de las distintas regiones del país, además que todos los sectores de la producción necesiten co-- nocer nuevos instrumentos y técnicas que les permitan tomar - decisiones acertadas para emprender la actividad correspon--- diente.

SERVICIO DE INFORMACION

El I.M.C.E., por medio de la Dirección de servicios -- al exportador, se encuentra a disposición de los productores y exportadores del país para propocionar información y asesoría sobre los siguientes tópicos:

Trámites administrativos; niveles arencelarios; requisitos de importación; fletes, rutas de transporte; estímulos fiscales financiamiento, bodegas, empaque y embalaje, seguros y otros.

Además se cuenta con un Centro de Información, cuya -- actividad principal es la de informar al exportador de los - servicios que presta el IMCE y contactarlo con las áreas del mismo Instituto que pueden resolver el problema.

BANCO DE DATOS Y BIBLIOTECA.

Esta unidad, apoyada de un sistema de archivo electrónico, reúne información permanente de más de 1 500 inscripciones de periódicos, revistas, y demás material especializado relativo al comercio exterior que el IMCE recibe regularmente. El Banco se halla directamente vinculado a la Biblioteca del IMCE, en donde hay más de 7 000 volúmenes especializados en - temas que tocaron el comercio exterior.

La consulta al Banco y Biblioteca sirve a estudiantes-productores, exportadores e investigadores. Hasta ahora ha si do consultado por más de 30,000 personas desde su fundación.

PUBLICACIONES DEL IMCE.

En los cinco primeros años de su gestión, el Instituto Mexicano de Comercio Exterior ha informado y asesorado a la comunidad productora y exportadora por medio de 378 publicaciones especializadas en todas las ramas de actividad conexas al comercio exterior, 78 de estas publicaciones han sido editadas en 1975. Esta corriente constante de comunicación técnica ha contribuido además a crear una conciencia de la importancia del comercio exterior para el país.

GESTIONES.

Una de las funciones más características del IMCE desde su fundación ha sido la de acompañar, y apoyar al productor y exportador en su planteamientos ante las autoridades para obtener de estas apoyo. Esta labor frecuentemente comprende la orientación del interesado sobre la forma más efectiva de plantear su petición. En este campo la acción del IMCE ha apoyado un promedio anual de 3 000 planteamientos tendientes a obtener principalmente:

Financiamientos.

Beneficios Fiscales.

Fletes promocionales.

Autorizaciones diversas.

Permisos de importación temporal.

Permisos de importación definitiva

Permisos de exportación.

CENTRO DE ESTUDIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL (CECI).

Dedicado a la capacitación de técnico en comercio exterior y a la organización de cursos especializados, el CECI se ha preocupado por orientar su actividad a la máxima utilidad del exportador nacional.

Desde 1971 a la fecha, el CECI ha llevado a cabo 216 cursos y 296 seminarios. La asistencia global fué aproximadamente de 30 728 personas, y se celebraron en 99 Ciudades de la Republica y en el Distrito Federal.

En este mismo período se han puesto en funcionamiento los Centros de Estudios en Monterrey, Guadalajara, Mérida y Cuiliacán.

El CECI ha asesorado a diversas instituciones de enseñanza superior, en temas relacionados con su actividad, para elaborar cursos, planes de estudio, programas de capacitación a maestros tanto a nivel de licenciatura como de técnico en comercio internacional.

Entre las principales de estas instituciones se cuentan la Universidad Autónoma de Chiapas, la Universidad de Guanajuato, la Escuela Nacional de Capacitación Aduanera, el Instituto Tecnológico Regional de Saltillo, el Instituto Tecnoló

gico Regional de Durango, el Centro de Capacitación de Mercadotecnia Sinaloense y el Instituto Activo de Mercadotecnia -- y Publicidad.

Además por mediación del Centro se han firmado convenios de cooperación e intercambio entre el IMCE y la Universidad Autónoma Metropolitana y el Instituto Politécnico Nacional; también se encuentra por concluir un convenio con la Universidad Nacional Autónoma de México.

El CECI cuenta así mismo con un centro de idiomas, -- inaugurado a principios de 1973, que ofrece enseñanza práctica en inglés (dos modalidades) francés, alemán, portugués, japonés, ruso, italiano y chino.

El centro está al servicio de la promoción del Comercio Exterior, mediante la capacitación de un número creciente de personas dedicadas al comercio exterior en empresas exportadoras, el Gobierno Federal y otros organismos.

En 1975 este centro atendió un promedio de 926 alumnos por trimestre en los cuatro centros de idiomas, más un promedio de 177 alumnos por trimestre en los cuatro centros de -- idiomas que se tienen montados en Guadalajara, Culiacán, Monterrey y Mérida. Para el trimestre enero-marzo de 1976 se encuentran inscritos 954 alumnos, en 86 cursos en el Distrito Federal, y 402 en 43 cursos en provincia.

BODEGAS IMCE EN EL EXTRANJERO.

Con el fin de proporcionar a los exportadores mexicanos facilidades para el almacenamiento estratégico de sus productos, el IMCE ha contratado 60 bodegas en 17 países, situadas en poblaciones adecuadas, para surtir con mayor rapidez y eficacia los mercados para los productos de más demanda en cada región.

En todas las bodegas que integran la red hay unidades de bodega seca y servicios para otros tipos de almacenamiento.

La disponibilidad total actual es la siguiente:

<u>Tipo de Bodega</u>	<u>Capacidad</u>
Seca	76,120 metros cuadrados
Refrigerada	239,500 metros cúbicos.
Congelada	12,500 metros cúbicos.
Salas de exhibición.	526 metros cúbicos.
Silos	50,000 toneladas.
Tanques para líquidos	165,000 metros cúbicos.
Espacio para contenedores	4,000 contenedores.

Hasta 1975 los exportadores mexicanos habían utilizado 19,973.5 metros cuadrados almacenando productos por un valor de \$ 131'821,575,58 principalmente: textiles, artesanías, calzado, muebles, artículos de madera y latón. figuras artísti-

cas, prendas de vestir, frutas enlatadas, piña fresca y escencia de limón.

UBICACION

La red de bodegas IMCE forma cuatro ejes que corresponden a las áreas de mayor comercio con México, dichos ejes son los siguientes:

- I Estados Unidos - Canadá
- II Centro - Sudamerica
- III Europa -
- IV Asia y Australia

El 8 de noviembre de 1975 el IMCE, suscribió un convenio con Almacenes Nacionales de Depósito, con el objeto de -- vincular 650 bodegas de esta Institución establecidas en el -- interior del país con la red de bodegas en el exterior para -- así facilitar la exportación hacia estas, de productos de todos los rumbos del país, tanto la Secretaría de Hacienda y -- Crédito Público, como la Secretaría de Industria y Comercio -- apoyan esta fórmula nueva para el exportador.

CENTRO DE DISEÑO.

El Centro de Diseño IMCE busca crear conciencia generalizada de que el diseño es un factor determinante para el éxito de las exportaciones..

El Centro de Diseño IMCE desarrolla diversas actividades, entre las que destacan las siguientes: diseño y montaje de exposiciones nacionales e internacionales, diseño de etiquetas, portadas de folletos, carteles, e imágenes corporativas, y actividades de promoción mediante cursos de diseño, seminarios, mesas redondas, consultorías directas para artesanos e industriales.

El centro ha organizado, en cinco ocasiones, el Premio Nacional Anual de Diseño IMCE para la Exportación, por medio del cual se impulsa y estimula el mejoramiento del diseño de los productos Industriales y artesanales.

Han participado 1 377 diseñadores, de 1,271 empresas que presentaron 3 640 productos.

Además se tienen 450 diseñadores registrados en el centro, incluyendo a los profesionistas y a los diseñadoras prácticos. Se han formado los Centros Regionales de Diseño en Guadalajara, Monterrey y Mérida, para asesorar a los artesanos y pequeños industriales por medio de mesas redondas, cursos de proyección de películas, consultorías directas y seminarios dirigidos a determinados sectores para lograr el mejoramiento del Diseño de los Productos de cada región.

Además se ha asesorado individualmente o en grupo a 1 180 artesanos de diversas ciudades de Puebla, Oaxaca, Tlaxcala, Yucatán, Quintano Roo, Queretaro, Jalisco y Estado de

México.

PROGRAMAS REGISTRADOS DE EXPORTACION

Evitar improvisaciones y establecer programas claros - de acción es el camino al éxito en el aumento de las exportaciones, la reacionalización de importaciones y la sustitución real de éstas.

Con el objeto de promover la programación de las actividades del comercio exterior, el IMCE ha instituido los "Programas Registrados de Exportación", en los que un exportador informa al IMCE de su plan de exportaciones durante uno o más semestres. Citando naturaleza y volúmenes de las ventas y los mercados extranjeros contemplados. Al mismo tiempo expresa -- qué apoyos gubernamentales o del IMCE requiere para asegurar la buena marcha de un programa.

En el caso de que el IMCE encuentre factible y conveniente el programa de Exportación que le haya sido presentado lo registrará, originándose al efecto un número de registro -- y recomendará a las autoridades competentes el otorgamiento -- de los apoyos o ayudas fiscales necesarias.

Por otra parte, los programas que deben presentar los Consorcios de Exportación a fin de obtener los beneficios --- fiscales que otorga la Secretaría de Hacienda deben ser evaluados por el IMCE para apreciar su factibilidad y consonan--

cia con la estrategia del comercio exterior del país.

ORGANIZACION DE PRODUCTORES Y ASESORIAS JURIDICAS

Se ha promovido en todos los Estados de la República -- la formación de organizaciones de productores; con el objeto -- de integrar y consolidar la oferta exportable, fortalecer la -- capacidad negociadora, reducir el costo de los insumos para -- la producción y facilitar el crédito que anteriormente en forma aislada difícilmente podría obtener.

Hasta ahora el IMCE ha asesorado jurídicamente en la -- constitución de 72 organizaciones de productores, consorcios -- y empresas comercializadoras.

Estas organizaciones se han formado principalmente entre artesanos, horticultores, apicultores, fruticultores, -- cultores y productores de lenteja, aguacate, mango, melón, -- sandía, materiales de construcción, entre muchos otros.

La División Jurídica del IMCE elabora los proyectos de -- contratos de compra-venta internacional de mercaderías, en --- que interviene un exportador o importador mexicano, en base a -- las disposiciones vigentes y usos comerciales internacionales, a fin de proteger a nuestros nacionales, así como las priorida -- des del comercio exterior del país.

En 1975 se prestó este servicio a 57 exportadores con -- cretando operaciones de comercio exterior, asimismo, se pres --

ta asesoría especializada en contratos al servicio de los exportadores de país, especialmente en materia de compra-venta, comisión y representación comercial, a los sectores agropecuario y artesanal.

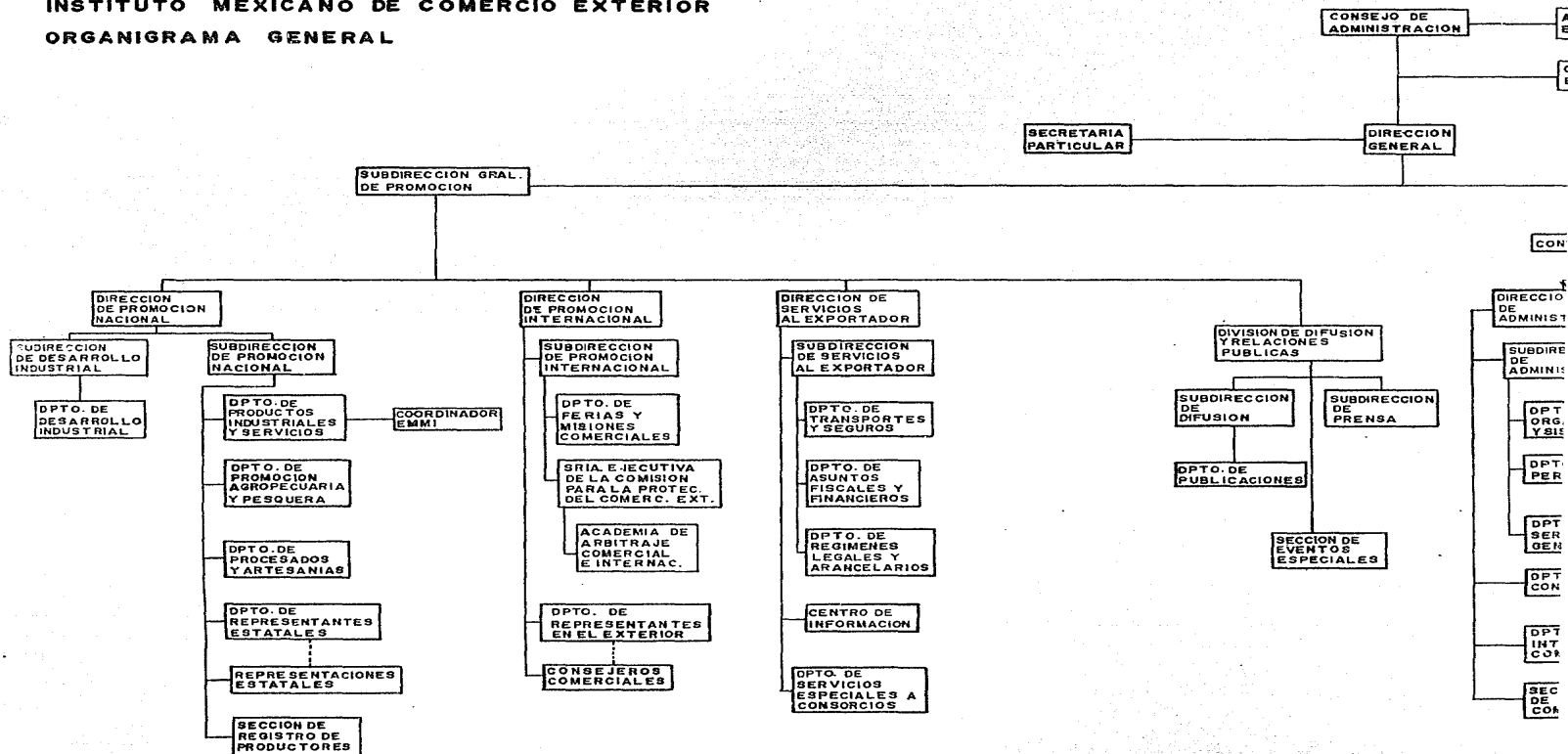
AYUDAS ECONOMICAS IMCE.

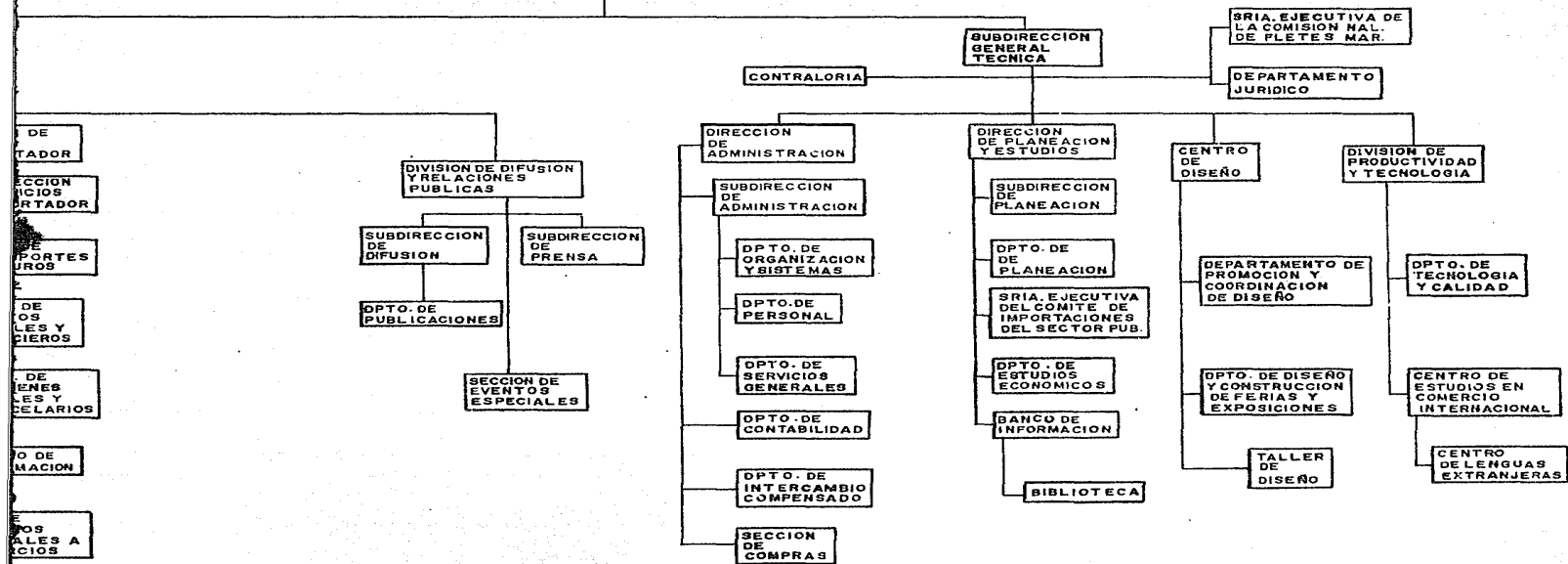
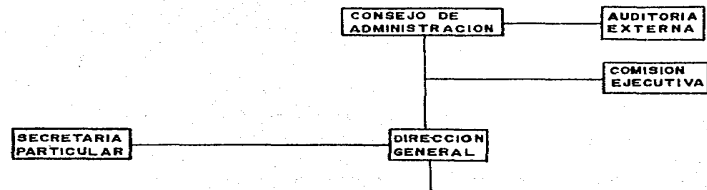
Dentro de los programas de apoyo creados por el IMCE en beneficio de los exportadores, se encuentra las ayudas económicas establecidas desde el año de 1971.

A través de tales ayudas económicas el Instituto absorbe - parte de los gastos de arrendamiento de locales, envío y retorno de muestras, gastos aduanales, impresión de literatura promocional, arrendamiento de bodegas o participación en Ferias y Misiones y Contratación de estudios de mercados.

De los organismos de promoción de exportaciones que actualmente existen, el IMCE dispone de mayores servicios para los empresarios que participan en los mercados internacionales que cualquier otro país. Lo anterior, se ha constatado mediante una comparación hecha entre el Instituto y otros organismos similares, tales como: ICE (Italia), que es el que más se asemeja a nuestra organización, OBCE (Bélgica), JETRO (Japón), y CACEX (Brasil), que en adición a sus funcionarios como promotoras, otorga financiamiento directo a los exportadores brasileños, debido a que depende del Banco de Brasil, siendo el único servicio otorgado por otro organismo que no se contempla dentro de las funciones del IMCE.

**INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR
ORGANIGRAMA GENERAL**





DE
 TADOR
 CCION
 CIOS
 RTADOR
 DE
 PORTES
 UROS
 L
 DE
 OS
 LES Y
 CIEROS
 DE
 ENES
 ES Y
 ELARIOS
 O DE
 MACION
 OS
 ALES A
 CIOS

2.2. Misiones Comerciales

Estas han sido un instrumento eficaz y agil para la pro moción del comercio exterior, todos los países han recurrido - a ellas en la medida de sus posibilidades e inquietudes y son- una forma patente y veráz de demostrar interés por incrementar el comercio entre el país de origen y el país de destino.

Estas misiones pueden ser de varias formas y en ellas - es posible utilizar diferentes técnicas de promoción comer---- cial.

Los dos principales tipos de misiones comerciales que - existen son:

MISIONES DE COMPRADORES

Son las más difíciles de organizar y manejar, sobre to- do si son grupos grandes.

En los países de México ha visitado con este tipo de mi siones, ha seguido la táctica de invitar a los compradores por separado, cerciorándose que sea el hombre adecuado (comprador) no el presidente de la compañía, habiendo obtenido así resultada dos más positivos de los que anteriormente había logrado.

MISIONES DE VENDEDORES.

Estas obtienen resultados inmediatos cuando están coor- dinadas y son positivas porque se dan cuenta de la competencia.

Funcionan mejor las misiones pequeñas y mejor aún se van

acompañadas del funcionario del organismo promotor, como las anteriores ha seguido la táctica de tratar con el comprador individual antes que con grupos, mejorando así sus resultados notablemente.

México organiza, con relativa frecuencia misiones comerciales al exterior, con la participación de representantes de los sectores público y privado. La experiencia adquirida en dichas misiones ha sido valiosa para los exportadores, en virtud de que se les ha permitido adquirir mayor conocimiento de los mercados en donde es posible colocar sus productos logrando con ello contratos comerciales adecuados, ideas concretas sobre la competencia de sus productos e información sobre obstáculos y problemas específicos a los que se enfrenta la exportación.

En general, los principales propósitos de las misiones comerciales mexicanas son las siguientes:

- a) Promover las exportaciones a los países que se visitan, principalmente mediante el contacto directo con los importadores latinoamericanos.
- b) Celebrar pláticas con autoridades y empresarios de los países para enfrentar los obstáculos existentes.
- c) Estudiar las posibilidades de incrementar las compras mexicanas.
- d) Establecer mecanismos permanentes de intercambio de

información para dar mayor dinamismo a la solución de los problemas de los intercambios.

Y aunque las misiones ya se organizaban desde antes de la creación del I.M.C.E. este organismo se ha encargado de -- perfeccionar su reglamento, presentación y organización desde el punto de vista de selección de productos, métodos para respaldar su promoción en cada país visitado, ampliación de facilidades económicas para la participación en ellas, formalización de itinerarios, programas y medidas para proteger la --- confidencialidad de los informes que así deban catalogarse.

Las 42 misiones comerciales promovidas por el I.M.C.E. de 1971 a 1975 por diferentes países, han promovido una serie de productos que antes no se conocían, o no tenían demanda -- en el extranjero.

MISIONES COMERCIALES PROMOVIDAS POR EL I.M.C.E. DE 1971-1975.

En 1971 fueron 6 las misiones y 11 los países visitados los cuales fueron:

Brasil, Rep. Dominicana, Reino Unido, Rep. Federal de Alemania, Suecia, Perú, Japón, Filipinas, Corea, Guatemala y Costa Rica.

En ellas participaron, 227 empresas de las cuales 130- iban en su primera participación.

En 1972 fueron 8 misiones con un total de 9 países vi-

sitados que fueron:

Estados Unidos, Canadá, Puerto Rico, Bahamas, Yugoslavia, Rumanía, Polonia, Australia y Nueva Zelandia.

Iban un total de 216 empresas de los cuales 145 eran su primera participación.

En 1973 fueron 11 misiones, con un total de 12 países visitados que fueron:

Estados Unidos, Canada, Cuba, Países Bajos, Francia, Brasil, Perú, Ecuador, Venezuela, Bélgica, Panamá y El Salvador.

Iban un total de 441 empresas de las cuales 271 eran su primera participación.

En 1974, fueron 11 países misiones, con un total de 20 países visitados que fueron:

Reino Unido, República Federal de Alemania, Italia, Austria, Yugoslavia, Perú, Argentina, Líbano, Kuwait, Irán, Canadá, Puerto Rico, República Dominicana, Jamaica, Bolivia, Cuba, Venezuela, Brasil, Colombia y Arabia Saudita.

Iban un total de 181 empresas de las cuales 76 era su primera participación.

En 1975 fueron 9 misiones y 12 los países visitados los cuales fueron:

Colombia, Venezuela, República Federal de Alemania, Cuba, Suiza, Líbano, Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Dina-

marca y España.

En ellas participaron 57 empresas de las cuales 40 -- iban en su primera participación.

En estas misiones se promovieron una serie de productos en los que México no pensaba llegar a ser competitivo y -- por consiguiente exportador, algunos de ellos son:

Vehículos Automotores

Soldaduras y Electródos

Tintas para las Artes

Gráficas

Joyería de Fantasía

Hilos

Fresas Congeladas

Cartuchos Deportivos

Equipo Agrícola y Electronico

Calzado

Gasificadores

Artículos de Henequén

Perfumes

Maquinaria Empaquetadora de Alimentos

Manufacturas Metálicas

Telas y Confecciones de Algodón

Jugos Concentrados de Fruta

Maquinaria

Artesanías

Textiles de Algodón

Fertilizantes

Acumuladores Automotrices

Transformadores Eléctricos

El total de países visitados por las cuarenta y cinco misiones comerciales son cuarenta y siete, entre los cuales - están trece países Latinoamericanos, que han adquirido productos y tecnología mexicana por valor de casi 4000 millones de pesos.

Las misiones comerciales juegan un papel muy importante en la promoción del comercio internacional y son múltiples las ventajas que se obtienen al participar en estos eventos.- Las experiencias obtenidas por muchos países se han reducido en una aplicación efectiva de nuevas técnicas de divulgación en los centros de demanda, ya sea para los artículos que tradicionalmente se exportan, o bien para nuevos artículos industriales que se producen en condiciones competitivas.

2.3. Proceso Legal de Transferencia de Tecnología. (Uso y Explotación)

Con fecha 30 de diciembre de 1972 se publicó en el --- Diario Oficial de la Federación la ordenanza de Ley sobre --- "El Registro de la Transferencia de Tecnología, Uso y Exporta

ción de Patentes y Marcas", para que entrara en vigor a los treinta días de su publicación.

La Ley contaba con catorce artículos permanentes y seis transitorios, de los cuales a la fecha han sido derogados cuatro de estos últimos.

Dentro de sus primeros seis artículos, exceptuando el número dos la Ley marca, la creación del Registro Nacional de Transferencia, la obligación de inscribirse en el mismo, los requisitos necesarios para hacerlo, las constancias de Registros para poder disfrutar de beneficios y facilidades que proporciona la Ley, así como las consecuencias de dejar de hacerlo antes mencionados.

El artículo dos habla de los diversos tipos de contrato que existen dentro de la transferencia de Tecnología y que son seis:

- a).- La concesión del uso o autorización de explotación de marcas.
- b).- La concesión del uso o autorización de explotación de patentes de invención de mejoras de modelos y dibujos industriales.
- c).- El suministro de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades.

- d).- La provisión de ingeniería básica o de detalle --- para la ejecución de instalaciones o la fabrica--- ción de productos.
- e).- La asistencia técnica, cualquiera que sea la for-- ma en que ésta se presente.
- f).- Servicios de administración y operación de Empre-- sas.

El artículo séptimo es el más importante de la Ley, --- ya que es el que cubre los aspectos más relevantes que guían - al registro de Transferencia de Tecnología en la aplicación de la Ley.

Y a sido este artículo que ha dado forma a diferentes - criterios de interpretación de sus catorce fracciones.

Los que aquí se presentan tomen en cuenta gran parte -- de la experiencia lograda después de cuarenta meses que la Ley entró en vigor y se basan en este artículo de la Ley de la ma- teria.

Uno de los objetivos de la política de regulación es el de aplicar criterios en forma consistente, de tal manera que - las partículas puedan gozar de la necesaria seguridad jurídica en la contratación de Tecnología, dada su naturaleza, estos de berán utilizarse únicamente como referencia, ya que la inter-- pretación adecuada de un caso en particular, estará en función de las condiciones que prevalezcan en un momento determinado.

ARTICULO VII.- La Secretaría de Industria y Comercio --
no registrará los actos, convenios o con-
tratos a que se refiere el artículo dos-
en los siguientes casos.

FRACCION 1.- Cuando su objeto sea la Transferencia de -
Tecnología disponible libremente en el ---
país, siempre que se trate de la misma tec-
nología.

En relación con esta cláusula, un contrato no podrá ser
aceptado cuando:

- El objeto del mismo involucre exclusivamente la con--
cesión para explotar una patente que no tenga validéz o cuya -
vigencia haya terminado.

- Involucre conocimientos técnicos que hayan pasado ---
a ser del dominio público.

- Involucre el suministro de conocimientos técnicos que
la empresa receptora esté en posición de realizar por sí mis--
ma y sin ningún costo adicional.

- Se refiera a la importación de conocimientos técnicos,-
que un instituto de investigación local de comprobado presti--
gio técnico, esté dispuesto a proporcionar en forma gratuita -
y en igualdad de condiciones con un oferente extranjero.

En los cuatro puntos anteriores, se deberá cubrir el --

requisito de que, la tecnología libremente disponible en el país, sean sustancialmente similar a la que se pretenda importar.

FRACCION II.- "Cuando el precio o la contraprestación no aguarden relación con la tecnología adquirida o constituyan un gravamen injustificado excesivo para la economía nacional".

En relación con esta fracción, no es posible establecer reglas generales que permitan definir lo que constituye una contraprestación adecuada. Lo que se requiere, es una evaluación cuidadosa y detallada, desde el punto de vista tecn-económico, que permita determinar casuísticamente si los pagos a efectuar guardan relación con los conocimientos técnicos o la tecnología a ser adquirida, o si estos constituyen un gravamen justificado para la economía nacional.

Por otra parte, las decisiones que adopten el registro deberán servir de precedente para casos futuros. Por lo tanto el dictamen que se emita en relación a un caso particular deberá ser consistente con resoluciones que se dicten a futuro sobre otros casos, que reúnan condiciones sustancialmente similares.

LINEAMIENTOS GENERALES RELACIONADOS CON LA FRACCION II.

- Es indispensable que se especifique en forma clara -

y precisa, la base para calcular la contraprestación a cargo - del Licenciatario.

- Es importante que el contrato establezca que los impuestos relacionados con dichos pagos serán a cargo de la empresa licenciante (que es la que recibe dicho ingreso).

- Desde el punto de vista de evaluación de la contraprestación, se deberá determinar cuál es el "flujo total de pagos" durante la vigencia del contrato.

Para determinar el flujo de pagos, se tomará en cuenta lo siguiente:

I) La fórmula estipulada en el contrato para efectuar dichos pagos.

II) Las cifras proyectadas de los renglones financieros.

III) El número de meses o años de vigencia del contrato.

IV) Las fechas establecidas para efectuar los pagos correspondientes, dando especial atención al cálculo del valor presente de aquellos montos que deberán pagarse anticipadamente.

- La Fracción II del Artículo 7o. establecer la necesidad de evaluar los pagos tanto en términos de mercado (privados) como en términos de interés de la economía nacional (sociales).

- Con el objeto de estar en posibilidad de definir la -

contraprestación en términos de mercado, se examinarán los --
contratos comparándolos con las condiciones pactadas por ---
otras empresas en México y en el extranjero, que operan en el
mismo sector.

A continuación se mencionan criterios relacionados con
la Fracción II del Artículo 7o. tomando en cuenta los diver--
sos tipos de contratos regulados por el artículo 2o. de la --
Ley.

I. POR EL USO O AUTORIZACION DE EXPLOTACION DE MARCAS

- Cuando no exista relación de capital entre las empre--
sas licenciante y la empresa receptora, los pagos autorizados
por el uso de marcas (propiedad de la empresa licenciante) se
rán en el orden del 1 % sobre las ventas netas.

- Como regla general, no se autorizarán pagos de rega--
lías por el uso de marcas propiedad de la Licenciante cuando
ésta tenga una participación mayoritaria en el capital de la
licenciataria.

- No se permitirá el pago de regalías por marcas que -
no sean utilizadas en forma continua.

- Se deberá promover la creación y utilización de mar--
cas nacionales con el fin de que los productos puedan ser i--
dentificados, tanto en el mercado interno como en el mercado--
externo, como productos mexicanos.

- Se desalentará la adquisición de los derechos por el

uso de nuevas marcas extranjeras, con excepción de aquellos casos que:

I) Se consideren importantes para fines de exportación.

II) Las características del mercado así lo justifiquen, en función del prestigio técnico que con lleve la marca y del impacto que pueda tener en el desarrollo de nuevos bienes y servicios de interés para el país.

2. LA CONCESION DEL USO O AUTIZACION DE EXPLOTACION DE PATENTES DE INVENCION, DE MEJORAS, DE MODELOS Y DIBUJOS INDUSTRIALES.

- Patentes de invención
- Patentes de mejoras
- Patentes de modelos y dibujos industriales

- El registro vigilará muy estrechamente "el grado de explotación", la caducidad y la nulidad de aquellas patentes que formen parte de un contrato, con el fin de que los pagos se limiten estrictamente a aquellas patentes que estén en vigor.

- Cualquier pago a efectuar en relación con el uso de una patente que no haya sido expedida por la Dirección General de Propiedad Industrial, pero ya que se hubiera solicitado, se autorizará en forma condicionada.

- Desde el punto de vista de análisis, el Registro establecerá una diferencia en lo que se refiera a una patente -

básica o a una patente secundaria.

- Todos los gastos de solicitud, expedición y renovación de la vigencia de las patentes en la Dirección General de la Propiedad Industrial, deberán ser cubiertos por la propietaria de la patente (empresa licenciante).

- La empresa licenciante deberá adquirir responsabilidad total sobre cualquier posible infracción por terceros a las patentes de su propiedad.

En términos generales, los pagos de regalías por concepto de rechos de patentes se mantendrán en los mismos niveles a los establecidos en los casos de marcas.

3. EL SUMINISTRO DE CONOCIMIENTOS TECNICOS .

Desde el punto de vista de evaluación, los pagos relacionados con el suministro de conocimientos técnicos que frecuentemente se efectúan a través de pagos globales a cubrirse en un solo pago inicial o en varias exhibiciones, se deberán diferenciar de aquellos que se refieran al suministro de asesoría técnica en forma continua.

- En relación con los conocimientos técnicos incorporados en los dibujos, fórmulas, especificaciones, manuales de operación etc. no se podrán aceptar limitaciones de ninguna índole en lo que se refiere al uso de estos conocimientos.

- No se aceptará ninguna restricción o limitación que se establezca sobre el uso de la información técnica no paten

tada al término natural de un contrato.

4. SERVICIOS DE INGENIERIA BASICA O DE DETALLE.

- En virtud de que en la práctica, la ingeniería básica y la ingeniería de detalle se adquieren generalmente de diferentes fuentes, se deberá determinar cuidadosamente la división de funciones en esta área, y desde el punto de vista de análisis, definir el grado de responsabilidad que cada parte debe asumir.

- Cuando el licenciante es responsable del suministro de ingeniería básica conjuntamente con la tecnología de proceso, el contrato deberá incluir en forma precisa garantías en las siguientes áreas:

- I) Volúmenes de producción
- II) Rendimientos
- III) Calidad de los productos

- Los pagos por servicios de ingeniería deberán ser --
avaluados en función de ofertas comparativas en bases sustancialmente similares.

5. ASISTENCIA TECNICA .

- Cuando la asistencia técnica se refiera a la fabricación de varios productos o servicios y la contraprestación se establezca de manera global, se deberá precisar:

- I) Cuales son cada uno de los productos y cual es su -

importancia en la operación de la empresa.

II) La duración de los contratos que cubren el aspecto de asistencia técnica deberá ser la mínima necesaria para lograr una adecuada asimilación de los conocimientos transferidos.

- Desde el punto de vista de evaluación, la asistencia técnica se deberá analizar desde los siguientes puntos:

I) La amplitud o el alcance de la asistencia técnica - que va a ser suministrada.

II) El grado de complejidad del proceso de fabricación.

III) "La edad" de los productos y procesos relacionados con la asistencia técnica.

IV) La dinámica del cambio tecnológico y la posición -- de la empresa licenciante en el sector y la rama industrial - que se trata.

6. SERVICIOS DE ADMINISTRACION Y OPERACION DE EMPRESAS.

La evaluación de los servicios de administración deberá tomar en cuenta lo siguiente:

I) El sector en el cual se van a aplicar.

II) Los requerimientos de la empresa receptora

III) El tipo y el alcance de los servicios

- Los pagos relacionados con este tipo de servicios -- deberán evaluarse en relación con el beneficio económico que

aporten a la empresa receptora.

FRACCION III.- "Cuando se incluyan cláusulas por las --
 cuales se permita al proveedor regular-
 o intervenir directa o indirectamente -
 en la administración del adquiriente de
 tecnología"

En relación con esta fracción, un contrato no podrá --
 ser aceptado cuando:

- Siendo el objeto del contrato el uso de marcas, pa-
 tentes o conocimientos técnicos se obligue directamente a la
 empresa adquiriente a ceder la administración de manera total
 o parcial a la proveedora.

- El licenciante adquiere el derecho de decisión en ---
 áreas que salen fuera del objeto del contrato.

En relación con esta fracción, un contrato podrá ins--
 cribirse cuando:

- El objeto del mismo se refiera específicamente a la
 prestación de servicios de administración u operación de em--
 presas para que la adquiriente pueda desarrollar sus activida
 des en forma más eficiente.

- El personal técnico del licenciante podrá cubrir ---
 ciertos aspectos administrativos por períodos limitados, siem
 pre y cuando dichos servicios se consideren indispensables pa

ra el funcionamiento adecuado de la empresa receptora.

- Existan marcas involucradas y la asistencia se oriente a mantener niveles adecuados de calidad.

- Se establezca el derecho para la proveedora de tecnología de revisar los libros contables de la empresa receptora con el único fin de comprobar que los pagos de regalías correspondientes son adecuados, sin embargo, siempre que esto no implique un control permanente en la contabilidad de ésta.

FRACCION IV.-- "Cuando se establezca la obligación de ceder a título oneroso o gratuitos al proveedor de la tecnología, patentes, marcas, innovaciones o mejoras que se obtengan por el adquirente.

En relación con esta fracción, un contrato no podrá ser aceptado cuando:

- Establezca la obligación para la licenciatura de ceder las marcas o patentes propias, si el contrato se rescinde es cedido a terceros o llega a su fin.

- El intercambio de información sobre mejoras o innovaciones desarrollado por cualquier de las partes no se efectuó en forma recíproca en relación a los siguientes elementos:

- I) El territorio
- II) El grado de exclusividad

III) Los pagos relacionados a las mejoras o innovaciones.

FRACCION V.- "Cuando se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente".

En relación con esta fracción, un contrato no podrá -- ser aceptado cuando:

Se limite o prohíba al licenciatarario el derecho de iniciar programas de investigación y desarrollo en relación con nuevos productos, procesos o equipo etc.

- Se establezcan limitaciones para efectuar mejoras sobre los productos o procesos otorgados bajo la licencia.

- Se limite o condicione en forma injustificada- la incorporación de mejoras en los productos particularmente cuando no existan marcas involucradas en el contrato.

- Se limite o condicione -en forma injustificada- la - incorporación de mejoras que se obtengan de terceros.

- Se limite sin justificación el campo de uso de la -- información patentada..

- Se prohíba a la empresa receptora el iniciar proyectos de investigación y desarrollo una vez que el contrato ha--ya terminado.

- Se obligue al licenciatarario a regresar los dibujos,- especificaciones, manuales de operación, etc. después de la - terminación del contrato.

FRACCION VI.- "Cuando se establezca la obligación de -
adquirir equipos, herramientas, partes -
o materias primas exclusivamente de un -
origen determinado".

En términos generales, un contrato no podrá ser acepta-
do cuando:

- El licenciatarlo se obligue a adquirir tales insu-
mos de una fuente de abastecimiento que señale el licenciante.

Un contrato podrá ser aceptado cuando:

- Se establezca como una obligación del licenciante el
proveer los equipos, herramientas, partes o materias primas -
al licenciatarlo a los precios vigentes en el mercado interna-
cional, en todo caso, el propio licenciatarlo quede en liber-
tad de adquirirlos de la fuente que más le convenga.

FRACCION VII.- "Cuando se prohíba o limite la exporta-
ción de los bienes o servicios produci-
dos por el adquiriente, de manera con-
traria a los intereses del país".

En relación con esta fracción, un contrato no podrá -
ser aceptado cuando:

- Se establezca una prohibición total a la exportación.

- Se prohíba al Licenciatarlo el derecho de exportar -
a ciertas áreas geográficas, donde el licenciante no haya -
otorgado previamente derechos exclusivos a terceros.

- Se establezcan volúmenes de venta máximos para la exportación.

Se obligue al licenciatarario a exportar solamente a través del licenciante, en condiciones desfavorables.

- En forma injustificada se obligue al licenciatarario a pagar una regalía mayor sobre ventas a la exportación.

- Se requiera la autorización previa del licenciante - para llevar a cabo cualquier exportación.

Un contrato podrá ser aceptado, aún cuando contenga limitaciones a la exportación, si concurre alguna de las si----guientes circunstancias:

- Que el licenciante haya otorgado derechos exclusivos de venta en otros países.

- Cuando el licenciante no esté autorizado para otor--gar derechos a la exportación a ciertas áreas de acuerdo con la legislación de su país.

- Cuando se otorguen solamente ciertos mercados pero - que sean los adecuados para satisfacer la capacidad de exportación de la Licenciatarario.

En términos generales, deberá procurarse que en los --contratos se otorguen a las empresas licenciatararias sus mercados naturales como resultan ser los del Continente Americano.

FRACCION VIII.- "Cuando se prohíba el uso de tecnolo--
gía complementarias".

En relación con este inciso, el Contrato no será aceptado cuando:

- Se prohíba la utilización de conocimientos de terceros en la fabricación de los productos licenciados.

- Se impida la fabricación de productos distintos de aquellos involucrados en el contrato que pueda ampliar o complementar las líneas de producción del licenciatarario.

- Se impida la fabricación de productos similares a los productos licenciados.

Un contrato podrá ser aceptado cuando contenga algunas de estas limitaciones, si concurren cualquiera de las siguientes circunstancias.

- Cuando el contrato involucre la autorización del uso de una marca propiedad de la empresa licenciante.

- El propósito de la limitación consista en evitar la divulgación de la información técnica de carácter confidencial suministrada por el Licenciante.

FRACCION IX.- "Cuando se establezca la obligación de vender de manera exclusiva al proveedor de la tecnología los bienes producidos por el adquiriente".

En relación con esta disposición, un contrato no será inscrito cuando:

- Se obligue al Licenciatarario a vender al licenciante-

todos los productos manufactados al precio fijado por éste.

- Se obligue al licenciatarario a vender toda su producción a una empresa designada por el licenciante.

Un contrato podrá ser admitido cuando.

- La empresa Licenciataria se dedique exclusivamente a la fabricación de productos intermedios, partes o componentes para su posterior transformación, ensamble o acabado por la licenciatura y éste último es el único comprador potencial de tales bienes intermedios.

- Se establezca esta obligación en forma exclusiva en lo referente a ciertos mercados de exportación y la disposición resulte benéfica para la empresa licenciataria.

FRACCION X.- "Cuando se obligue al adquirente a utilizar permanentemente personal señalado por el proveedor."

Será caso de excepción a la aplicación de esta fracción el siguiente:

- Cuando no existiendo técnicos nacionales que puedan desempeñar la función de que se trate, el licenciante proporcione personal designado por él en forma temporal y asumiendo la obligación de capacitar técnicos nacionales que puedan substituir al personal que designe.

FRACCION XI.- "Cuando se limiten los volúmenes de producción o se impongan precios de venta -

o reventa para la producción nacional para las exportaciones del adquiriente".

En relación con esta fracción, un contrato no sera inscrito cuando:

- Se establezca un volumen mínimo de producción bajo la sanción de rescindir el contrato en caso de que éste no se alcance.

- La empresa receptora no esté autorizada para exceder ciertos volúmenes de producción.

- Se establezca que al final del contrato la empresa adquiriente no podrá continuar usando la tecnología que se le transfiere, a menos que éste involucre exclusivamente el uso de patentes y las mismas estén vigentes.

- Se otorgue a la licenciante el derecho para fijar los precios de los productos.

- Se establezca cualquier otra obligación de no hacer, como la de no fabricar los productos objeto del contrato, al final de éste.

FRACCION XII.- "Cuando se obligue al adquiriente a celebrar contratos de venta o representación exclusivas con el proveedor de la tecnología en el territorio nacional".

Se prodrá exceptuar la aplicación de esta fracción, cuando el licenciante demuestre contar con un sistema de dis-

tribución adecuada o gozar de prestigio comercial como para -
llevar a cabo en mejores condiciones que la empresa licencia--
taria la comercialización de los productos objeto del contra--
to.

FRACCION XIII.- "Cuando se establezcan plazos excesivos-
de vigencia. En ningún caso de dichos -
plazos podrán exceder de 10 años obliga-
torios para el adquirente".

En relación con esta fracción, no se admitira el contra-
to cuando:

- A pesar de establecer un período de vigencia que no--
llégue al máximo (10 años), se considere que la tecnología ---
puede asimilarse en un período menor al establecido en el con-
trato.

- Contenga obligaciones para el licenciatario postero-
res a la terminación del contrato, por plazo indefinido o por
un plazo que rebase a el máximo que la Ley autoriza.

FRACCION XIV.- "Cuando se someta a tribunales extranje-
ros el conocimiento o la resolución de-
los juicios que puedan originarse por -
la interpretación o cumplimiento de los
contratos"

Un contrato podrá admitirse para su inscripción cuan--
do:

- No contenga una sumisión expresa a los tribunales nacionales, ya que en ese caso se aplican de todas maneras las reglas del Código Civil, para el Distrito y Territorios Federales en vigor acerca de la competencia.

- Se incluya una cláusula que contenga un compromiso arbitral ajustada a los términos de la Convención sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales pronunciadas en el extranjero, publicada en el Diario Oficial de fecha 22 de Junio de 1971.

El párrafo final de la fracción XIV del artículo 7o. indica que los actos, convenios o contratos se regirán por las Leyes Mexicanas.

En el caso de que el contrato no contemple cuales son las leyes que van a regularlo, de todas maneras debe admitirse para su inscripción.

2.4 Financiamiento para la exportación.

FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAS (FONEI)

Modernizar la planta Industrial de México y orientarla en mayor grado hacia la conquista de nuevos mercados es uno de los urgentes desafíos que presenta la conyuntura económica actual. A ese reto ha reaccionado ya con la determinación del caso- un grupo creciente de dinámicos hombres de negocios que

han ampliado o renovado sus empresas, o creado nuevas firmas industriales.

En algunas ocasiones los empresarios han sido capaces de es transformación, sin otros medios de financiamiento que los propios. En otra, han requerido del concurso crediticio de la banca.

Sin embargo, la demanda de financiamiento, sobre todo en condiciones más favorables, es cada día mayor. Compañías medianas y pequeñas se suman a los grupos de espíritu más decidido, en busca de soluciones modernas a la presente problemática económica.

La respuesta del gobierno federal a esa demanda es el nuevo Fondo de Equipamiento Industrial. Instituído dentro del marco de actividades promotoras del Banco de México, tiene por principal objeto fomentar la producción de bienes industriales y servicios que, en campos no cubiertos por otros Fondos, representen un beneficio para la balanza de pagos del país.

Para el logro de esa finalidad FONEI concede apoyos financieros que permitan el establecimiento o la ampliación o modernización de empresas que dediquen parte de su producción a mercados del exterior. Puede tratarse también de industrias que sustituyan eficientemente importaciones o, simplemente de la realización de otros proyectos tendientes a generar o a ahorrar divisas, principalmente los relacionados con el tu

rismo.

La obtención del apoyo de FONEI se gestiona a través -- de los distintos bancos y financieras del país, los que actúan como intermediarios financieros. Este apoyo se otorga en las -- condiciones más favorables para el industrial; hasta 36 meses -- para empezar a amortizar el capital, y 13 años para pagarlo.-- La ayuda necesaria para realizar los estudios de factibilidad -- ... la posibilidad de que la empresa adquiriera maquinaria den-- tro o fuera del país, mediante un préstamo documentado siempre en moneda nacional... la ventaja de tener que aportar solamen-- te entre el 20 % y el 25 % de la inversión en activos fijos.

Aún en los casos en que un proyecto requiera la impor-- tación de bienes o servicios para su realización, FONEI puede otorgar su apoyo financiero, siempre y cuando el resultado re-- presente un beneficio neto para la balanza de pagos del país.

El fondo busca, además, que las empresas que apoye --- coadyuguen, sin perjuicios de sus costos, a la descentraliza-- ción industrial, a lograr una mayor ocupación de mano de obra y a emplear insumos nacionales en la mayor proporción posi--- ble.

FONEI financia la formulación de estudios de viabili-- dad técnica, económica y financiera, en la siguiente forma; - si los estudios recomiendan realizar el proyecto, el costo -- de los propios estudios se consolida el financiamiento total--

a largo plazo, pero si, por el contrario, la conclusión es -- negativa a la realización del proyecto, dicho costo puede ser absorbido parcialmente, con cargo a los recursos del Fondo.

Cuando se decide la ejecución de un proyecto FONEI --- otorga financiamiento para adquirir activos fijos, instala--- ciones y maquinaria y equipo, incluidos los estudios de ingeniería.

En caso necesario, concede también financiamiento para cubrir el capital del trabajo que la empresa necesita para -- iniciar sus operaciones. El capital de trabajo que se requiera con posterioridad será proporcionado por el propio indus-- trial y por su intermediario financiero.

La participación de FONEI, la del intermediario financiero y la de los inversionistas en el financiamiento total - se efectúa de acuerdo con los siguientes porcentajes.

	Nuevos Proyectos	Modernizaciones y ampliaciones	Estu-- dios de factibili- dad.
Empresa (Industrial mínimo).	25 %	20 %	20 %
Intermediario (Finan- ciero mínimo)	10 %	8 %	- -
FONEI (Máximo).	65 %	72 %	80 %

En lo que se refiere a los financiamientos para la --- formulación de estudios de factibilidad, los plazos de amor---

tización se fijan conforme a las condiciones que conjuntamente se acuerden entre el Fondo y los inversionistas, y con los costos de los mismos.

El Banco de México establece las tasas de interés que cobra el fideicomiso, con base en la situación de los mercados internacionales de capital y en la política monetaria mexicana, actualmente, los recursos se proporcionan a una tasa de 9 % anual al intermediario financiero. Este puede hacerlos llegar a los industriales a la tasa máxima del 11 % incluidos honorarios, comisiones y cualesquiera otros cargos. La excepción es la comisión de compromiso del 1 % que el empresario pagará exclusivamente sobre los saldos del financiamiento del Fondo que mantenga sin utilizar.

Independientemente del valor total de la inversión, FONEI concede financiamientos de tres millones y medio de pesos, como mínimo, y de treinta y siete y medio millones, como máximo.

En la compra de maquinaria y equipo que se requiera para la realización de los proyectos, no se exige la convocatoria de una licitación internacional, sino que el empresario puede adquirirlos donde más convenga a sus intereses, dentro o fuera del país. El hecho de que FONEI financie la compra al contado de activos fijos, permite al industrial conseguir los precios más bajos, en las condiciones de compra más favora---

bles.

Entre otras de las características que hacen de este fideicomiso una institución de crédito distinta, pueden señalarse las siguientes:

FONEI no financía al industrial sobre la garantía de bienes materiales, sino sobre la bondad de su proyecto.

FONEI es la institución para que se hacen estudios sectoriales a cargo de los mejores especialistas, a fin de que dentro del marco de estos estudios, cada empresario pueda fundamentar su propio proyecto, con la posibilidad de integrarlo verticalmente al sector y lograr así un mayor impacto en sus esfuerzos de exportación.

Puede añadirse que el concepto de operatividad bancaria con que cuenta el FONDO se ajusta a los términos más realistas para satisfacer las demandas de crédito.

La importancia económica de FONEI puede significar, expresando que ha nacido con recursos por un total de 937.5 millones de pesos. Esta suma fué integrada con 125 millones de patrimonio y 437.5 millones procedentes de un financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. La diferencia de 375 millones corresponde a fondos proporcionados por el Banco de México.

Durante 1973 aprobó créditos por 250 millones de pesos, que corresponden a 10 proyectos con inversión total de 1109 mi-

llones de pesos, y en 1975 financió 21 proyectos de inversión por valor de 334 millones de pesos.

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

La creación de un fideicomiso para el fomento de las exportaciones en el Banco de México pasó casi desapercibido aún entre los hombres de empresa del país. Cuando FOMEX inició sus actividades en 1964, la idea de exportar manufacturas llamaba tan poco la atención, como los escasos millones operados ese año por el Fondo.

Para 1972, sin embargo, FOMEX había financiado exportaciones de manufacturas mexicanas por más de once mil millones de pesos y la urgencia de conquistar mercados extranjeros se había convertido en asunto de la más alta prioridad nacional.

La transformación ocurrida en tan pocos años revela a las claras la visión con que estos Fondos para el desarrollo fueron creados. Para incontables personas, FOMEX es hoy el organismo que pone al exportador nacional en condiciones de competir en el extranjero y uno de los mecanismos más importantes con que cuenta el país para promover sus exportaciones.

Año con año, centenares de empresas capaces de exportar productos elaborados de todo tipo desde maquinaria hasta simples objetos de artesanía se benefician con los financiamientos que el fondo concede en las condiciones más ventajoso-

sas.

Cuando, para poder competir, el exportador de manufacturas tiene que vender a plazos en el extranjero, FOMEX lo --
apoya entregándole el producto de su venta, por adelantado, --
a un interés de solo 6 % al año, durante el primer año.

O si, contando con un pedido del exterior, el empresario no puede financiar por si mismo los costos de esa producción, o el manejo de sus existencias y sus inventarios, FOMEX también apoya con créditos oportunos a tasas de interés preferenciales.

El apoyo de FOMEX se halla también presente, cuando --
los fabricantes nacionales necesitan capital para producir --
maquinaria o equipo, haciendo innecesaria su importación. En --
este caso, los financiamientos del Fondo permiten que esos --
bienes se produzcan a un costo competitivo, en relación con --
los precios a que se venden en el extranjero.

Además, gracias a FOMEX, el exportador mexicano se ve libre de todo riesgo político a que pudiere verse expuesto el pago de sus ventas en el exterior, porque el Fondo asegura --
contra las siguientes eventualidades: inconvertibilidad o ---
transferencia de divisas en cualquier país extranjero... ex--
propiación o confiscaciones de los bienes del importador.. --
falta de pago por disposiciones gubernamentales expresas en--
el país del importador, o de su garante, cuando éstos sean --

un banco o una entidad pública...

Ya que las condiciones del mercado así lo reclaman, se ha establecido, como una norma básica dentro del Fondo, dinamizar en forma incesante los programas financieros y de garantía, y conseguir que el otorgamiento del crédito se efectúe -- en forma cada vez más flexible y oportuna. En el futuro inmediato, FOMEX establecerá un sistema de créditos -puente que - beneficiará aún más a los exportadores.

FOMEX constituye un instrumento valioso para la balanza nacional de pagos, ya que coadyuga de manera directa y --- efectiva en el esfuerzo de equilibrar el resultado de las --- distintas transacciones económicas internacionales.

Por esa razón el programa financiero del Fondo ha sido dotado del mayor número posible de incentivos; en tal forma - que los bancos del país se sientan alentados a promoverlo.

La agilidad en la operación, las garantías de crédito y el amplio diferencial en los tipos de interés por el descuento significa para el sistema bancario -por cuyo interme-- dio se realizan los financiamientos de FOMEX una mayor produc-- tividad y una seguridad más amplia en la recuperación de los créditos.

Los créditos a la exportación tienen, además caracte-- rísticas de indudable atractivo para el sector bancario: los montos individuales son por lo general elevados... las empre-

sas capaces de exportar son por lo común mejores sujetos de crédito, ya que, por dinámicas y modernas, son más productivas y se hallan mejor organizadas... la exportación ya cobra un carácter de actividad permanente en México... y la cliente la exportadora de los bancos empieza a convertirse en el primer eslabón de una serie de negocios proyectados al futuro.

Por otra parte, la banca deriva otras ventajas de su contacto con la exportación: amplía sus mercados para ofrecer una gama más extensa de servicios financieros, proyecta su imagen más allá de la frontera nacional, y completa sus relaciones con bancos de otros países. Además como las transacciones comerciales son origen de otras muchas transacciones monetarias internacionales, la banca tiene oportunidad de participar más activamente en el mercado de cambios o en el manejo de cartas de crédito y cobranzas extranjeras.

Cabe señalar que el comercio exterior es en ambos sentidos. Por eso, al entrar en este campo, diversas instituciones bancarias han enriquecido también la esfera de sus negocios, al convertirse en financiadoras de compañías que importan determinados bienes o servicios.

El mejor apoyo de los argumentos anteriores lo da la medida en que los financiamientos de FOMEX han podido desarrollarse en el transcurso de unos cuantos años.

En 1973, este organismo otorgó financiamientos por va-

lor de 4 526 millones de pesos, equivalente al 35 % de las -- exportaciones de este tipo: y en 1975 finació exportaciones -- de manufacturas por valor de 6643 millones de pesos, que re-- presentaron el 41.3 % de las exportaciones de productos manu-- facturados.

El Banco Nacional de Comercio Exterior ha aumentado -- sus financiamientos a los productos destinados al comercio -- exterior, tanto agrícolas como manufacturados, así como deri-- vados de la pesca. En 1975, el valor de los créditos que otor-- gó para exportaciones, preexportaciones y sustitución de im-- portaciones se elevó a 4 344 millones de pesos, cifra total -- superior a las de 1974, 1973, 1972 y 1971 en los que el mon-- to fue del orden de 4 157.1, 3 461.8, 2 888,9 y 1 177.6 millo-- nes de pesos, respectivamente.

A fin de facilitar en el extranjero la compra de pro-- ductos mexicanos, tanto el Banco de México como el Banco Na-- cional de Comercio Exterior han otorgado líneas de crédito -- a bancos extranjeros, para financiar la venta de productos -- mexicanos.

CONVENIOS DE PAGOS Y DE CORRESPONSALIAS.

Se han celebrado convenios de pagos, corresponsalia -- y cooperación financiera y comercial con bancos centrales de-- varios países para asegurar rapidez y garantía en los pagos -- al exportador. Hasta 1975 estos convenios de pago y correspon

salia han sido suscritos por el Banco de México y el Banco --
Nacional de Comercio Exterior con 27 y 12 países, respectiva--
mente. Estos países son: Argentina, Bolivia, Brasil, Bulga--
ria, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, España, Estados Unidos,--
Hungria, Irán, Italia, Japón, Paraguay, Perú, Polonia, Repú--
blica Dominicana, República Popular China, Rumanía, Venezue--
la, Uruguay, Yugoeslavia, y los países de Centroamerica.

SEGURO A CREDITOS DE EXPORTACION.

En 1974 la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, --
S.A., (COMESSEC) aseguró créditos de exportación por valor de--
4,200 millones de pesos, lo que significa un incremento sobre
el nivel alcanzado en 1973, de 2,500 millones de pesos, y en--
1972, de 1,800 millones de pesos. En 1975, COMESSEC aseguró --
créditos de expoertación por valor de 4,500 millones de pesos
cifra que representa un aumento de 7.1 % en relación con ---
1974.

3. LA INTEGRACION COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO.

3.1. Hacia una Autodeterminación Colectiva.

Los países en vías de desarrollo han logrado muchos y considerables avances. Son algunos a grandes rasgos como, producción industrial, formación de capacidad técnica, ingreso total y percapita, inversiones, comercio exterior, divisas, planificación de desarrollo y otros de menor importancia.

Sin embargo, resolver el problema de como vincular estos aspectos positivos y la búsqueda de complementaciones actuales y futuras se han quedado muy atrás, los esfuerzos intelectuales e intergubernamentales dedicados a analizar la política que debían seguir los países en vías de desarrollo han caído en una serie de temas para discursos, y por otra parte los dedicados a explorar los problemas de la cooperación entre estos mismos países, cooperación que podría centrarse en la búsqueda de nuevas líneas de comercio, en la apertura de nuevas estructuras productivas, sobre bases cooperativas, en la búsqueda de nuevas fuentes de conocimientos y tecnología y en la asignación sobre bases comerciales de los excedentes de reservas existentes han sido relegadas.

Esto, exige un cambio importante en el enfoque de los métodos para el desarrollo que actualmente están o han estado llevando los países subdesarrollados, ya que dada la forma que

está asumiendo el mundo actual y el gran peligro de una recesión importante, se debe de prestar la mayor atención a la -- cooperación entre los países en vías de desarrollo ampliando así sus posibilidades en el futuro.

Los países que están haciendo un esfuerzo por desarrollarse son quizás los más internacionalistas en el mundo, y -- la mayor parte de sus políticas se centran en los acuerdos -- entre ellos y los países desarrollados, ésto es lo que se necesita cambiar hasta cierto punto tratando de hacer un esfuerzo en gran escala para analizar los límites de la cooperación entre los países en vías de desarrollo. Tratar de hacerlo a -- todos los niveles, dentro de su conjunto, entre países que se asemejen por sus niveles de desarrollo y sus problemas, entre países vendedores de un mismo producto básico, entre los que tienen bienes complementarios para intercambiar entre los que se enfrentan a similares problemas urgentes, y otras situa--- ciones que se tratarían de resolver.

Este esfuerzo, ofrece una ventaja adicional, consolida ría mucho la posición de estos países en el manejo de sus pro blemas con los países desarrollados, proporcionándoles fuerza necesaria para un enfrentamiento constructivo con ellos.

Este tratamiento preferencial de los países subdesarro llados no debe reducirse a una mera reducción de aranceles, -- como fue el caso del Sistema Generalizado de Preferencias que

lógicamente, no produjo más que beneficios marginales, hay que tratar que todo lo relacionado con todos los aspectos de las relaciones entre países en vías de desarrollo (exportación -- de productos básicos, importación de bienes, planificación -- del crecimiento de los sectores industriales, obtención de -- préstamos o ayuda, compra de capacidad técnica y tecnológica, explotación de recursos naturales, planificación de intercambio cultural y educativo, etc.) se sometan a un tratamiento -- preferencial a todos los niveles anteriormente descritos.

No obstante sí queremos cambiar las prioridades hacia este enfoque de desarrollo de la manera sugerida, es imposible siquiera iniciar los trabajos preliminares que indique -- que ese camino ofrece alguna posibilidad, si no se cuenta con una institución que se ocupe en forma permanente del análisis y el estudio de los problemas de la formulación de políticas para la autodeterminación colectiva.

El Sistema Económico Latinoamericano (SELA), que desde principios de 1976 ha incrementado sus esfuerzos en este sentido, vendría aún así a ser una medida muy pobre para la realización de lo anteriormente expuesto, y lo mismo se podría -- decir de todos los organismos y secretariados regionales como por ejemplo: El Pacto Andino, la CARICOM, el SEICA, etc., que han venido funcionando todos ellos desconectados entre sí.

El establecimiento de un Secretario permanente en Lati

no América y que en un momento dado abarque otros países del mundo también en vías de desarrollo, y que este organismo trabaje en forma ininterrumpida, es una condición previa para cambiar el enfoque del desarrollo tecnológico Latinoamericano.

Cambio que debe abarcar desde nuestras raíces intelectuales y políticas de esta idea para dejar a un lado el pensamiento utópico y hacer más fácil identificar un sentido término que responda a una teoría del desarrollo y sea de aplicación general.

Ahora, con respecto a la ciencia y la tecnología la autodeterminación puede entenderse en tres sentidos diferentes:

A.- Como la capacidad de tomar decisiones autónomas en cuestiones de tecnología.

Refiriéndose ésta a la capacidad de definir las necesidades tecnológicas determinando cual es la mejor manera de adquirir, incorporar y absorber dicha tecnología, a su vez, esto se relaciona con la capacidad de obtener un elaborar la información referente a la tecnología.

B.- Como la capacidad de generar los elementos del conocimiento técnico que son necesarios para obtener un producto o proceso determinado.

Esta capacidad se relaciona estrechamente con el desarrollo de la Ingeniería del Diseño; o sea la capacidad que se necesita para diseñar el proceso o producto de definir normas y especificaciones de los componentes que han de fabricarse y de montar dichos componentes hasta integrar el diseño total.

C.- Como la capacidad potencial autónoma de producir, dentro del país, los bienes y servicios que se consideran esenciales en la estrategia de desarrollo. Esto, entraña tanto la posesión del conocimiento y la habilidad técnica cuanto la capacidad de convertirlos en bienes y servicios.

Cabe mencionar que aunque estas interpretaciones del concepto de autodeterminación se refieren fundamentalmente a la tecnología, también se relacionan con la ciencia, en la mayoría de los campos tecnológicos, es necesario realizar actividades científicas, y por otra parte es casi imposible seguir la evolución de la tecnología sin una base de científicos y profesionales en actividad constante de sus funciones pero el concepto de autodeterminación no tiene que ver con la ciencia ya que ésta es totalmente internacional y sus descubrimientos universales.

En este sentido, ningún país puede depender de sí mismo en materia científica, es por eso, que al referirnos a la

ciencia hablamos del desarrollo de capacidades científicas -- que proveen una base para la autodeterminación tecnológica.

Ocuparnos de la autodeterminación, ciencia y tecnolo-- gía, las plantas de inversión, consumo, emplazamiento de las actividades y utilización de los recursos, determinan la natu-- raleza de la demanda de conocimientos científicos y tecnoló-- gicos, por tanto, no es posible la autodeterminación en mate-- ria tecnológica si se postulan políticas muy distintas para - otras áreas de la estrategia de desarrollo.

Todos estos factores deben combinarse en un estilo --- coherente de desarrollo y en su estrategia que determinará -- hasta que punto tiene sentido una política de autodetermina-- ción tecnológica.

Cabe aclarar, que es sumamente llamativa la importan-- cia que en los últimos años se asigna a la tecnología y la -- preeminencia que adquirirá en los próximos, especialmente a - medida que los países subdesarrollados aumenten el control -- sobre sus propios recursos naturales.

Habrà una tendencia a utilizar el acceso a la tecnoló-- gía como la palanca principal en las relaciones de dominación entre los hemisferios norte y sur, con la utilización subsi-- diaría de los alimentos y en algunos casos del capital.

En estas circunstancias, no puede subestimarse la im-- portancia de la autodeterminación tecnológica. Entonces, hay-

necesidad que provean a los países subdesarrollados de un mínimo de medios para afrontar esta nueva situación. En realidad, la posibilidad de seguir un camino independiente hacia el desarrollo estará dependiente hacia el desarrollo por determinación de acuerdo con el grado de autodeterminación tecnológica de cada país.

Esto, exige el establecimiento de una estrategia global para la autodeterminación tecnológica, definiendo las áreas en que se aplicará cada una de las distintas interpretaciones del concepto, sus interrefacciones y el tiempo necesario para alcanzarlos.

La autodeterminación tecnológica es incompatible con un estilo de desarrollo que mantenga las modalidades actuales de inserción dependiente de los países subdesarrollados en el Sistema Económico Mundial. Sólo puede alcanzarse en forma cabal en el marco de un estilo o una estrategia de desarrollo que modifiquen de manera significativa la posición internacional de un país.

Sin embargo, para lograr los cambios que permitan a los países menos desarrollados seguir su propio camino hacia el desarrollo, se requiere una acción concertada porque la mayoría de ellos no disponen por sí mismos de los medios para lograr los cambios necesarios en la situación internacional, son precisos esfuerzos colectivos para seguir estrate--

gias de desarrollo independientes.

Hya una aparente contradicción en la necesidad de colaborar con otros en la búsqueda de la autodeterminación. Sin embargo, esta contradicción desaparece si se entiende la colaboración como un proceso de unificación de fuerzas entre países que tienen los mismos intereses básicos, es decir, los países subdesarrollados. En principio toda forma de alianza implica ciertas limitaciones no tienen porque interferir con la orientación principal elegida por cada país para un proceso de desarrollo.

Lograr la autodeterminación en materia de tecnología requiere que se siga una estrategia de desarrollo independiente, al mismo tiempo, la autodeterminación tecnológica condiciona la posibilidad de seguir una estrategia independiente de desarrollo.

Ambas, implican la necesidad de romper las modalidades de inserción dependiente de un país en la economía mundial y la de buscar nuevas formas de inserción de los países subdesarrollados sólo pueden obtenerse a partir de una acción concentrada entre todos aquellos que tengan algo que ganar con dichos cambios.

Esto, constituye un argumento poderoso para estimular la cooperación entre los países subdesarrollados especialmente, en lo que se refiere a la búsqueda de la autodetermina---

ción tecnológica.

Sólo después de haber alcanzado cierto grado de cohesión entre los países subdesarrollados, que podría lograrse a través de acuerdos de colaboración concretos, será posible dedicarse al proceso de reestructurar las modalidades de inserción de un determinado país en el sistema científico y tecnológico mundial, ésto, exige una estrategia en la cuál, una mayor cooperación aparece como condición previa para lograr nuevas formas de colaboración entre países subdesarrollados y desarrollados.

3.2. Acuerdos de Cooperación. (Posible Contenido)

Una vez aceptada la necesidad de cooperación a fin de alcanzar la autodeterminación tecnológica, la tarea siguiente es identificar las áreas adecuadas para la colaboración, lograr compromisos políticos y determinar programas específicos. Algunas de las áreas en las cuales pueden instituirse estos programas son:

Actividades en las cuales es imprescindible, contar con una masa crítica mínima. Aquí se encuentran las actividades de investigación y desarrollo para las cuales, es necesario disponer de profesionales, equipos y financiamiento a cierto nivel por debajo del cuál, la actividad no es viable. En éstos casos, es imposible intervenir en forma aislada y un esfuerzo de cooperación es indispensable.

Actividades científicas y tecnológicas en las cuales se presentan economías de escala (sistemas de información, -- programas de capacitación utilización de capacidad de ingeniería, investigación y desarrollo de tipo común, etc). En este caso la cooperación internacional no es absolutamente necesaria, pero tiene una serie de beneficios que la hacen aconsejable.

Campos de actividad que requieren de una dimensión internacional para tener sentido. Aquí se incluyen las acciones conjuntas y de orden comparativo, que carecen de significado al realizarse en un sólo país. Por ejemplo, el establecimiento de sistemas de información sobre términos y condiciones -- de los contratos de transferencia tecnológica, que aumentaría la capacidad de negociación de los países compradores de tecnología. Esto podría ampliarse hasta el establecimiento de estrategias comunes de negociación ante los vendedores de tecnología y de posiciones en común frente a empresas transnacionales, instituciones financieras multilaterales y otras organizaciones similares.

Problemas comunes a más de un país, vinculados a zonas geográficas que sobrepasan las fronteras nacionales. Se incluye aquí la investigación referente a condiciones ecológicas, -- la explotación de recursos naturales, el uso de cuencas hidrográficas, etc. En este caso, la existencia de un problema co-

mún plantea la posibilidad de integrar los esfuerzos dedicados a las actividades científicas y tecnológicas.

Grandes empresas en las cuales es necesario compartir riesgos entre varios países por la magnitud de los recursos requeridos. Este, ha sido el caso de las inversiones en energía nuclear, computadoras, telecomunicaciones vía satélite, etc., en las que pocos países, aún pudiendo financiar el programa por si solos, están dispuestos a correr el riesgo en forma aislada.

Sí la cooperación tecnológica tiene lugar en un contexto de integración económica y política más amplia, surgen campos adicionales para la colaboración internacional entre países menos desarrollados. En este caso se encuentra la explotación en común de ciertas tecnologías que por razones de escala, solo son viables en términos de un mercado ampliado. También pueden incluirse aquí la armonización de las políticas económicas nacionales en procura de la autodeterminación y la búsqueda de tecnología para proyectos conjuntos de desarrollo económico. La totalidad de los beneficios que implica el aumento de la cooperación para la autodeterminación tecnológica sólo es evidente cuando se la considera como parte integrante de un proceso más amplio de cooperación económica y política.

Otra área para la cooperación surge de la necesidad --

de enfrentarse al veloz proceso de cambio tecnológico que es una característica actual de la evolución de la economía mundial. Los países subdesarrollados reciben los efectos de los cambios tecnológicos sin comprender su naturaleza, sin apreciar sus consecuencias e incluso, sin darse cuenta de que las direcciones que adoptan sus propios desarrollos están condicionados en gran parte por la naturaleza y las fuentes del cambio tecnológico. Aunque el examen del efecto social de los cambios tecnológicos es perfectamente factible, se instalan nuevas industrias, en zonas rurales sin una comprensión adecuada de sus consecuencias sociales y culturales; se adoptan métodos de comunicaciones y transportes sin evaluar sus efectos indirectos; se promueve el transporte interregional y el desarrollo urbano sin tomar en cuenta la dinámica de la ciudad y el campo, se introducen nuevas técnicas agrícolas sin examinar adecuadamente su relación con las pautas culturales y sociales existentes; se estimula el turismo sin comprender los procesos de transferencia de valores que lleva implícitos; y así sucesivamente. Esta lista, que podría extenderse casi indefinidamente, indica que la autodeterminación requiere desarrollar la capacidad de estimar los efectos del cambio tecnológico.

El desarrollo de esta capacidad probablemente exceda los límites de una acción aislada y proporciona así una razón

para aumentar la cooperación entre países subdesarrollados.

También existen sin embargo, muchos obstáculos para la organización de sistemas viables de cooperación entre países subdesarrollados. A menudo la heterogeneidad de los regímenes políticos y de sus orientaciones resulta ser un impedimento importante aún cuando la cooperación se circunscribía a problemas científicos. También la diferencia de los niveles de desarrollo especialmente en lo que se refiere a la ciencia y a la tecnología dificulta la organización de programas de cooperación en los que todos los participantes mejoren sus conocimientos y sus niveles de habilidad en grados comparables. Estos dos factores generan fricciones que pueden impedir el lanzamiento y la consolidación de acuerdos de cooperación. Además, muchos países subdesarrollados están sujetos a presiones de los países industrializados, de las organizaciones internacionales e instituciones financieras, de expertos extranjeros provenientes de países avanzados, todos los cuales perderían cierto grado de influencia si estos programas de colaboración entre países subdesarrollados se expandiesen en forma significativa.

Finalmente, también hay obstáculos que se originan en la conducta de las comunidades de científicos y profesionistas de los países subdesarrollados como la preferencia por vincularse con los centros de estudios avanzados y otros, que por la relación científica y profesional pudieran surgir.

Por tanto, toda estrategia tendiente a extender la cooperación entre los países subdesarrollados con el fin de alcanzar la autodeterminación tecnológica debe ser gradual y flexible, aprovechando todas las oportunidades posibles, pero sin perder de vista los obstáculos que pueden frustrar los primeros intentos.

El establecimiento de una tradición científica y técnica en cualquier país es un proceso largo, que se hace más largo y difícil aún más cuando se le añade la dimensión de la cooperación internacional.

3.3. Un Esquema posible de Organización para la Autodeterminación Tecnológica.

Para hablar de un esquema concreto de autodeterminación tecnológica se tienen que tomar en cuenta una gran cantidad de factores que intervienen directa e indirectamente, con beneficios y consecuencias inmediatas y posteriores, esto implica una profunda reformulación de nuestra visión del hombre y de la posición que ocupa dentro de la naturaleza, de nuestra manera de mirar la vida, y de relacionarnos con nuestros semejantes.

La autodeterminación tecnológica, significa una serie de cambios profundos y radicales dentro de la estructura de un país, más aún en un futuro no muy lejano, con la serie de tecnologías tan avanzadas a la que gran parte de la huma-

nidad tendrá acceso.

Dentro de estos cambios por venir, quisiera señalar -- dos que considero de vital importancia:

I).- La aceptación de que hay un solo mundo dentro del cual, todo está interrelacionado.

II).- La aceptación de la soberanía de la naturaleza -- a cuya leyes al hombre tiene que someterse.

El mundo está vinculado por una serie de factores, naturales y científicos, que determinan la importancia de las relaciones humanas, todo acto tiene una consecuencia, y lo -- mismo es aplicable para la tecnología y su autodeterminación, un ejemplo de esto es el eventual reconocimiento de la radical interdependencia de todos los ecosistemas locales, regionales y global, tanto por las cadenas tróficas y una atmósfera común, cuanto por patrones climáticas y de lluvias.

Esto, nos obliga a aceptar la finitud de nuestro planeta, la cual, parecemos haber olvidado, para darnos cuenta de que hay una diferencia muy grande entre cantidad y calidad, -- y de que, no obstante, los límites físicos al crecimiento --- de la población o de la producción, el reto de mejorar la calidad del hombre y de su vida nos brinda oportunidades ilimitadas.

La aceptación de la soberanía de la naturaleza, o sea de las leyes físicas y biológicas, implicaría quizá el cambio

más difícil y profundo para el hombre.

La prioridad que tenemos sobre la naturaleza como especie pensante que somos, pero no su dominio, reconociendo que en nuestras manos, está el porvenir de miles de especies, incluyendo la nuestra, porque el porvenir de una especie es producto de la evolución y la evolución es un proceso de interacción entre el organismo y el medio y una modificación del medio determinaría los parámetros del proceso evolutivo del futuro, violando indefinidamente las leyes ecológicas, o sea leyes físicas, como lo hemos venido haciendo hasta ahora. Ya sea por ignorancia o por la necesidad de responder a imperativos inmediatos.

Por éso, un esquema de autodeterminación tecnológica - en América Latina, nos llevará a la organización sistemática que requiere un país para lograr esa transformación, haciendo alteraciones radicales en los estilos de vida, de los patrones de comportamiento, de los hábitos de consumo y de los imperdonables niveles de desperdicio, muy frecuentes en los países subdesarrollados.

Como punto especial quisiera tocar aquí la cuestión -- poblacional, que en capítulo primero inciso tres, se hizo un bosquejo a nivel nacional.

De los 4000 millones de habitantes actuales, casi la mitad padecen de mala nutrición y de inadecuados servicios --

básicos, una gran parte de éstos, habita en América Latina y a la gran mayoría les faltan oportunidades plenas para la realización de su potencial para una vida productiva y digna.

El hecho es que las estructuras políticas y económicas vigentes en los países subdesarrollados y también parte de los desarrollados, no van a poder atender las necesidades básicas de más de 3000 millones de personas que nacerán en los próximos 25 años.

Según estimaciones de la O.N.U. en 1975, se necesitaron 15 años para añadir 1000 millones de personas a la población mundial, en 1986 se necesitarán 11 años, en 1995, 9 años y para el año 2010 seremos 8000 millones de habitantes, de los cuales se calcula que el 32 % vivirá en América Latina.

Estas cifras serán una realidad palpable en los próximos 30 años, por lo que urge una distribución adecuada de los centros de población que se formarían alrededor de las ciudades industriales en el proceso de autodeterminación de un país, distribución que se podría lograr mediante leyes que se refieran a la ordenación y regulación de los asentamientos humanos a través de planes de desarrollo urbano, para asegurar a las grandes masas el acceso a umbrales mínimos de suficiencia humana en salud, organización política, etc., como lo exige una vida elemental y decorosamente humana.

También importa precisar el concepto de educación. En

un sentido más general, educación, coincide con la definición de desarrollo humano; tanto el desarrollo como la educación connotan un proceso de maduración humana, personal y comunitaria. Pero en un sentido más concreto, entenderemos aquí por educación la tarea política encaminada a hacer posible esa maduración humana.

Para nuestro propósito importa poner en relieve que el concepto de educación es esencialmente histórico y circunstancial.

Sí a cada cultura corresponde un concepto específico de información, así a cada situación corresponde un concepto de educación.

En la situación de países dependientes en los que las grandes masas están condenadas a la resaca de la marginación social, las preocupaciones fundamentales de la política educativa deben ser, más que andar imitando los últimos modos modernizadores de la educación de los países desarrollados, las de conocer, las características específicas de la maduración humana que es posible alcanzar a las grandes mayorías, en sus contextos concretos de pobreza, desnutrición desempleo y explotación.

La información sería una gran parte de esta educación; desempeñando una función dentro del proceso global de maduración personal y comunitaria. Ambas, información y educación,-

tendrían que ser específicas, adaptadas a la condición marginal de las mayorías y por tanto, adecuadas para nuestra situación de desarrollo, ayudando así, a la toma de conciencia del importante papel que desempeñan la ciencia y la tecnología en la evolución y fisonomía del mundo moderno; el inicio y la profundización de estudios que han ampliado el entendimiento de los mecanismos que fomentan o inhiben el progreso técnico en economías semicapitalistas y dependientes como las latinoamericanas; la puesta en marcha de instrumentos jurídicos, administrativos y de planificación que procuran, ordenar las corrientes de tecnología externa y poner bases para innovaciones autónomas y, en fin, el impulso de una nueva estrategia de cooperación y negociación que pretende rectificar algunas tendencias del ordenamiento internacional.

Para terminar, diremos que la incorporación de la ciencia y la tecnología en el proceso de desarrollo de las fuerzas productivas y en las transformaciones sociales se produce en una interrelación de diferentes niveles de investigación, dentro de estructuras sociales específicas. El estado actual de la teoría no permite establecer relaciones funcionales ni conexiones estructurales simples entre estos niveles, ni tampoco asignar un sentido social que sea determinante en las relaciones entre ciencia, técnica y sociedad.

La teoría sociológica de estas relaciones está en -

sus comienzos y sólo podrá establecerse después de realizar - investigaciones sobre diferentes culturas y civilizaciones, - porque un sistema de ciencia y tecnología no produce por sí -- mismo las transformaciones de la sociedad moderna, por el con- trario, está condicionado por la estructura social y sirve -- para conservarla, siguiendo las orientaciones y demandas que- le imponen los intereses de los grupos dominantes.

Sin embargo, las diferentes actividades de investiga- ción, producen conocimientos y crean condiciones técnicas -- que hacen posible la transformación de las estructuras socia- les en diferentes niveles de acción, que se manifiestan den- tro y fuera del sistema científico y tecnológico, el desarro- llo industrial de América Latina está íntimamente ligado al- desarrollo social de cada uno de sus países, y el futuro de- éste, nuestro continente no se puede separar de las alterna- tivas que poseen las sociedades desde un punto de vista so- cial, económico y político, ya que éstas alternativas se pue- den inferir de la experiencia histórica pasada y de las ten- dencias de las dinámicas actuales.

CONCLUSIONES

Corresponde a los gobiernos abrir nuevas posibilidades de inversión al capital nacional elevando la productividad -- y eficiencia operativa mediante ampliaciones a los márgenes -- de explotación sustitución de importaciones e impulso al desa- rrollo científico y tecnológico.

El desarrollo industrial debe insertarse dentro del -- marco de un proceso que, según las peculiaridades de cada --- país, esté basado en las transformaciones sociales que sean -- necesarias en los sectores industriales y de servicios en los países en desarrollo, teniendo como objetivo la justicia so- cial y el aminoramiento de los costos sociales de la produc- ción trayendo esto como consecuencia un cambio de políticas -- comerciales de los países desarrollados hacia los subdesarro- llados que al formar un frente comercial entre ellos mismos, -- lo formarían unidos hacia los primeros, cuidando así, la fuga de tantos recursos, renovables o no renovables, que nos han -- venido afectando a lo largo de nuestro proceso histórico y'-- así poder comerciar a precios justos dentro de los mercados -- internacionales, atrayendo mayor número de divisas a nuestros países para elevar el nivel de vida de la población, permi- tiendo que nos vayamos liberando de la colonización mental, -- quitando así, complejos de nacionalismo que tanto nos han --- afectado en nuestro desarrollo, evitando las corrientes de --

influencia que provienen de países de alto nivel, y que tanto limitan y deforman la visión de nuestra realidad concreta, -- haciendonos caer en una serie de imitaciones extralógicas -- que borran nuestro sentido de autenticidad.

América Latina, aunque resulte duro decirlo, no es una realidad concreta, sino una abstracción sin mayor contenido. -- Los lazos que unen a sus países están consignados, por lo general, en declaraciones de alcance puramente retóricas sin -- consecuencias prácticas de importancia.

Esta circunstancia agregada al hecho de la incorpora-- ción a la comunidad internacional de más de medio centenar de países nuevos con motivo de la descolonización que se produ-- jo después de la Segunda Guerra Mundial, ha hecho que la pre-- sencia de América Latina en los foros internacionales haya dis-- minuido en los últimos años.

El desarrollo industrial en los países en desarrollo - fomentado en estas nuevas perspectivas debe conducir a una -- justa redistribución de los medios para alcanzar al bienestar material y espiritual de la sociedad, aun perfeccionamiento, en su caso, a una redefinición de modelos sociales que cada país libremente determine en sus objetivos nacionales.

Solamente cuando haya una red consolidada de intereses evidentes que unan a los países en desarrollo podremos hablar-- con una sóla voz en los foros internacionales y hacer sentir--

de nuevo la presencia de nuestro continente en la comunidad -
internacional.

B I B L I O G R A F I A

Dennis L. Meadows, Donella H. Meadows, Jorgen Randers, ---
William W. Behrens III, Los Límites del Crecimiento, Fondo -
de Cultura Económica, México, 1972.

Castro Téllez Girón Héctor, López Ovando Enedino, Mondragón-
FERNÁNDEZ César, Seminario de Investigación de Administra--
ción 1973, Facultad de Comercio y Administración, UNAM, Cap.
Estudio de Actitudes.

Dinámica de la población en México, Centro de estudios econó-
micos y demográficos, Colegio de México, 1970.

México Demográfico, Consejo Nacional de Población, Breviario
1975.

Heilbroner Robert L., El gran ascenso: la lucha por el desa-
rrollo económico en nuestro tiempo, Fondo de Cultura Económi-
ca, México-Buenos Aires, 1964.

Sofis Leopoldo, Planes de desarrollo económico y social en Mé-
xico, Ed. Sep. Setentas, México 1975.

Revista Comercio Exterior, Organó mensual del Banco Nacional
de Comercio Exterior. S.A., Editada por el Departamento de -
Publicaciones, Vol. XXIV, Nú. 5, Mayo 1974.

Urquidi Victor L., El Perfil de México en 1980, Instituto de
Investigaciones Sociales, UNAM, México 1970.

Kramer, D'Arlin, Root, Comercio Internacional Compañía General
de Ediciones, S.A., México, D.F. 1974.