



21 1983

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

La Transferencia de Tecnología en la Industria Hotelera

T E S I S

Que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A

Ma. de la Luz Alejandra Orozco Vargas



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN LA INDUSTRIA HOTELERA

INTRODUCCION

I.- MARCO DE REFERENCIA

I.1.- Tecnología y desarrollo económico

I.2.- Definición de tecnología

I.3.- Definición de transferencia

I.4.- Comercialización de tecnología

II.- LEY SOBRE EL REGISTRO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS

II.1.- Antecedentes

II.2.- Características y propósitos

II.3.- Causas de negativa

III.- LA INVERSION EXTRANJERA Y SU LEGISLACION

III.1.- Ventajas y desventajas de la inversión extranjera

III.2.- Ley para promover la inversión mexicana y regular la
inversión extranjera

III.3.- La inversión extranjera en México

III.4.- La inversión extranjera en el sector turístico

IV.- EFECTOS EN LA INDUSTRIA HOTELERA DE LA POLITICA SEGUIDA EN MATERIA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

IV.1.- Objetivos

IV.2.- Logros del registro nacional de transferencia de tec-
nología

IV.3.- Logros de la dependencia que regula la inversión ex-
tranjera

IV.4.- Transferencia de tecnología en la industria hotelera

pág.

1

1

1

5

9

13

21

21

27

30

42

42

55

61

66

70

70

75

79

84

V. - CONCLUSIONES

94

95

BIBLIOGRAFIA

102

CITAS BIBLIOGRAFICAS

108

INTRODUCCION.

En los diversos etapas que México ha recorrido en su proceso de industrialización, se ha venido observando una creciente demanda externa de tecnología, y se ha dejado a un lado el desarrollo de un sistema científico y tecnológico nacional.

Esto fue el resultado de una etapa de exportación de productos primarios, donde la necesidad de introducir innovaciones tecnológicas era mínima, tomando en cuenta que las ganancias dependían más de la cantidad, que de la eficiencia productiva. Lo anterior trajo consigo -- que la débil demanda de tecnología para las actividades minero y algunas manufactureras ligeras incipientes, fuera satisfecha mediante importaciones de bienes de consumo y capital, agregándose para estos últimos el personal técnico requerido para su utilización.

En la industria textil, que era la industria básica, sucedió lo mismo ya que gran parte del capital invertido se destinó a la compra de maquinaria en el extranjero y a la importación de especialistas para el cuidado y mantenimiento. No obstante que hubo intentos de fabricar maquinaria textil, nunca se logró consolidar un proyecto de tal naturaleza.

En otros sectores sucedió algo similar; no se escapó la minería, en donde México tuvo por largo tiempo una posición privilegiada, los esfuerzos de investigación fueron insignificantes. Aunque durante la época colonial se produjeron en México algunas innovaciones para el beneficio de minerales, el México independiente nunca dió lugar a --

una demanda de innovaciones producidas internamente.

Así tenemos que ante situaciones específicas, como en el caso de ciertos defectos de materiales, por la carencia de carbón de piedra, no se desarrolló un esfuerzo tecnológico interno, debido a que los extranjeros, propietarios de las minas, obtienen niveles atractivos de ganancias, como consecuencia de la abundancia de mineral, los bajos salarios imperantes y la fuerte posición monopólica del país a nivel mundial.

La etapa de sustitución de importaciones del período postrevolucionario basada en un fuerte proteccionismo, dió lugar a la fabricación de productos caros y de baja calidad, ya que al crearse mercados cautivos, la base industrial no contó con una competencia efectiva, por lo que las empresas no sintieron la obligación de mejorar la productividad, y de esta forma, la escasa demanda de innovaciones se dirigió al exterior, como consecuencia de una inexistencia de capacidad tecnológica nacional, así como de la presión por producir bienes semejantes a los del exterior, que la política de sustitución de importaciones permitía.

Al comenzar la fase de agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la economía mexicana siguió dos caminos básicamente:

La prolongación de la política a base de una mayor variedad de productos.

La profundización de la sustitución de importaciones mediante la fa-

bricación de bienes intermedios y de capital.

En los dos casos, la demanda de la tecnología se canalizó hacia el exterior, frente a la debilidad del sistema científico y tecnológico.

Dentro de este marco, se ha venido desarrollando la transferencia de tecnología, la cual ha traído como resultado una heterogeneidad de tecnologías, dificultando así su adopción y asimilación. Esto ha ocurrido en todos los sectores que han requerido del sustituto tecnológico, por lo que la transferencia de tecnología ha sido poco satisfactoria, en virtud de la falta de adaptación de la misma.

Teniendo como objetivo el regular y controlar el flujo tecnológico, se expidió una Ley para reglamentar el pago y uso de tecnología, la cual se complementa con una Ley para regular la inversión extranjera. Esta legislación pretendía en principio dos objetivos básicos: disminuir la salida de divisas por estos conceptos, y tener autodeterminación tecnológica y económica.

Después de 10 años de vigencia de la Ley de tecnología, es necesario adecuarla a las necesidades del país, ya que las condiciones han cambiado y ya se puede tener una experiencia para su perfeccionamiento.

Una vez analizada la importancia que tiene la legislación de la transferencia de tecnología y la inversión extranjera, se hace un análisis sobre los efectos que ha tenido en la industria hotelera,

La reglamentación sobre transferencia de tecnología, pretendiendo con ella determinar cuáles son los ventajas y desventajas de esta operación.

Se tomó en consideración esta rama, por tener características especiales, los contratos de transferencia de tecnología, y adicionalmente -- ser una rama en donde existe inversión extranjera directa, además de un nuevo concepto de inversión disfrazada, que ha autorizado el gobierno mediante los fideicomisos. Finalmente se resumen los resultados y conclusiones de este análisis.

I.- MARCO DE REFERENCIA.

I.1.- TECNOLOGIA Y DESARROLLO ECONOMICO.

Cualquier desarrollo tecnológico tiene que estar sustentado por un desarrollo científico que le proporcione las bases. En América Latina el desarrollo científico sólo se produce en las universidades o entidades afines. Lamentablemente, los recursos humanos capacitados han sido muy escasos, y los pocos que han existido no han podido ser retenidos en nuestros países por el típico proceso de "brain drain" que se explica por los bajos salarios, falta de equipos de trabajo, falta de material de trabajo y permeabilidad de las instituciones a los vaivenes ambientales. En los países desarrollados, una fuente importante de desarrollo tecnológico e incluso científico se produce en los departamentos de Investigación y Desarrollo de las empresas. Esto último se da en muy poca escala en América Latina debido a las características de las empresas. Las empresas medias y pequeñas son en una gran mayoría familiares y no poseen recursos suficientes para sustentar un programa de Investigación y Desarrollo.

Las empresas grandes que son pocas, registran una elevada participación de capital extranjero, las cuales desarrollan la función de Investigación y Desarrollo en sus casas matrices.

Además, el hecho de que la función de Mercado no esté suficientemente desarrollada en los países en vías de desarrollo, dificulta el proceso de captar las necesidades del sistema productivo, como base para el desarrollo de tecnologías apropiadas, así como el de introducir ade-

cuando la nueva tecnología (en forma de productos) dentro del sistema productivo.

Por lo tanto se puede concluir que América Latina es importadora neta de tecnología "know-how". Por este motivo, la gran preocupación de los gobiernos ha sido la racionalización y control del proceso de importación de "know-how". El comentario predominante es que el empresario en América Latina carece de la experiencia necesaria para adquirir la tecnología que precisa y además no sabe negociar los términos del contrato. Así se ha tratado de establecer la creación de un código de conducta para la transferencia de tecnología mediante el cual se trata de proteger los intereses de los compradores.

La inversión que se canaliza al desarrollo tecnológico en los países latinoamericanos es reducida y se concentra en sectores muy específicos, como es el caso de México que se localiza en la construcción, en el sector energético y en la agricultura, fundamentalmente. Aunque existan otras áreas en donde se ha producido tecnología nacional.

Por otro lado tenemos que, a pesar de las dificultades económicas -- por las que atraviesan la mayoría de los países industrializados desde hace algún tiempo, esta situación no se ha reflejado en los esfuerzos por llevar a cabo una labor en materia de investigación y desarrollo, al contrario, los gastos realizados por estos países han observado pequeños incrementos.

La investigación básica y el desarrollo de nuevos procesos son --

factor fundamental para el avance económico. Y es precisamente en --
 los períodos de debilidad económica, donde la innovación y la investigación de nuevos productos cobra una enorme importancia y controla --
 ya el avance de la actividad económica.

El mayor porcentaje de investigación de los países desarrollados continúa concentrado en Estados Unidos; los gastos en 1979 ascendieron a 56.2 miles de millones de dólares, siendo por supuesto el país --
 que más inversiones canaliza a este concepto, para 1982 se tuvo como objeto llegar a los 80 mil millones. Según Magruder (1) el 60% --
 de todo el gasto hecho durante la posguerra en Investigación y Desarrollo ha sido destinado a fines militares, a investigación espacial y a la Comisión de Energía Nuclear, relegando el desarrollo de procesos de producción. "La productividad de Estados Unidos, luego de un largo y moderado avance, no sólo ha perdido velocidad, sino --
 que recientemente ha llegado a caer" (2).

Por otro lado el Japón registró en 1979 gastos por 20 mil millones de dólares, seguida por la República Federal de Alemania y Francia.

GASTOS DE INVESTIGACION Y DESARROLLO EN VARIOS PAISES 1979
 (MILES DE MILLONES DE DOLARES)

P A I S.	TOTAL -- DE GAS- TOS.	PORCA- ENTA	PERCENT TAJE = DEL PIB	POINER TAJE = INVE-- STIGA-- CION.	ESTATAL EN LOS GASTOS DE IN-- VESTI. 2/
R. F. DE ALEMANIA	17.4	283	2.3	35	47
FRANCIA.	18.2	141	1.6	20	56
GRAN BRETAÑA.	7.0	125	2.2	32	48

ITALIA.	2.7	47	8.8	44	-
JAPON.	20.1	173	2.8	40	30
ESTADOS UNIDOS.	52.2	315	2.4	29	52
SUIZA.	2.3	357	2.4	24	73

- 1/ Investigación directa y propia y en las universidades.
- 2/ Inclusive cuotas estatales en la economía privada cuando de información científica y tecnológica No. 53.- Septiembre de 1981.- Informe de la CECI.

Países como Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Suiza destinan un porcentaje del PIB para gastos de investigación, dicha cantidad cuando hace varios años asciende al 2% del PIB. Japón llegó a este porcentaje hasta 1979; en países como Suiza al sumar los gastos que sus empresas realizan en el extranjero por este concepto, dicho porcentaje se incrementaría hasta el 3%.

El porcentaje con que participa el estado varía de país a país y con aquellos donde relativamente menos se investiga, donde la actuación del estado es mayor, así tenemos que en Dinamarca, Italia y Canadá el estado participó con 45% en la inversión en contraposición con los que tienen mayor actividad de investigación, la participación del estado es menor, Alemania 35%, Gran Bretaña y Estados Unidos de Norteamérica con el 30% y en Suiza con el 25%.

Si tomamos en cuenta los subsidios que otorga el estado para fines de investigación en la economía privada, se observa que los subsidios del estado constituyen una importante fuente de financiamiento, lo cual permite señalar que en la mayoría de los países el 50% de estos gastos son realizados por el estado. En algunos países la inversión

ción y desarrollo se concentra en pocas sectores y empresas, así tenemos por ejemplo que en Suiza el 80% de los gastos efectuados en investigación en la industria, se canalizó al sector químico quedando la mayoría de esta inversión en los 3 grandes consorcios como la CIBA -- CEIGY, BASF-MANN-LA ROCHE y SANDOZ. El segundo lugar lo ocupó la industria de la metalurgia y maquinaria con 40%, quedando el restante 10% a los demás sectores.

Antes de continuar resulta conveniente definir algunos conceptos para tener mayor claridad sobre las ideas expuestas en este trabajo.

1.2.- DEFINICION DE TECNOLOGIA.

La tecnología ha sido definida como la habilidad, el conocimiento y el procedimiento para producir, hacer y usar cosas útiles. En este sentido incluye la organización y los métodos de producción en todas las actividades económicas.

Podríamos decir que la tecnología en su acepción más amplia, determina la forma como se combinan los recursos físicos, financieros y humanos en la realización de una actividad.

La tecnología también se puede considerar como el arte de aplicar los principios científicos a la producción; es el conocimiento aplicado a procesos industriales económicos, o sea la aplicación práctica del conocimiento científico en proceso o sistema de producción.

Así resulta que las actividades siguientes:

- a).- la consultoría
- b).- La ingeniería-arquitectura de construcción física de proyectos
- c).- La formulación de proyectos
- d).- Los procesos técnicos

son consideradas como tecnología, en otras palabras, estas acciones - incluyen el know-how necesario para preparar estudios de viabilidad, - anteproyectos, formulación de proyectos, ejecución de proyectos, comercialización de proyectos y procesos técnicos de producción-comercio protegidos por patentes.

Ese know-how también es aplicable en las siguientes áreas:

- i) Infraestructura física
Carreteras, puentes, diques, puertos, líneas férreas, aeropuertos, - centrales de energía, tendidos redes eléctricas, sistemas de comunicaciones, alcantarillas y similares, etc.
- ii) Infraestructura industrial
Plantas específicas, procesos industriales, complejos industriales.
- iii) Infraestructura comercial
Centros comerciales, supermercados, compañías de comercio exterior, almacenes, empujadores y transportes.
- iv) Infraestructura sector agropecuario.

Preparación, terreno, siembra, cosecha y almacenamiento.

v) Infraestructura piscicultura
Extracción, tratamiento, recuperación y explotación.

vi) Infraestructura turística
Hotelería, agencias de viajes, agencias de transporte.

La venta del servicio puede adquirir parte de las siguientes modalidades:

- a).- Contrato detallado o simple carta de compromiso para dar asesoría en la preparación de proyectos.
- b).- Contrato de ejecución de obra. La supervisión de la construcción también puede entregarse a otra consultora.
- c).- Contrato de preparación y ejecución de proyectos.
- d).- Contrato de transferencia de patentes bajo el pago de regalías o un precio a combinar.
- e).- Concentración de administración global del proyecto.

La firma hace estudios de factibilidad, ejecuta la obra o supervisa la ejecución, provee contactos con financiadoras, firma el personal, administra o asesora en la administración del proyecto en marcha.

De lo anterior se desprende que:

- a) El desarrollo tecnológico está regido por leyes propias de la oferta y la demanda; la producción y el consumo; la exportación y la

exportación del bien tecnológico.

- b).-Existe una interacción vital entre las etapas anteriores, por ejemplo: la creación de conocimientos constituye la oferta a la que debe seguir su aplicación.
- c).-En el caso del bien "conocimiento" se presentan también los círculos viciosos del subdesarrollo; al no existir recursos humanos calificados para generar internamente tecnología, la oferta interna de estos bienes es reducida y de mala calidad, y el demandante acude a importaciones que a su vez disminuyen la presión sobre la demanda de recursos humanos calificados para generar tecnología.

Los mecanismos clásicos de adquisición de know-how son:

- 1.- Empresa A en el país A instala una filial (100% de su propiedad) en el país B y transfiere su tecnología a la filial.
- 2.- Empresa A en el país A instala una filial (joint-venture) en el país B y transfiere su know-how a la filial.
- 3.- Empresa A en el país A le vende a una empresa B su know-how bajo un contrato de servicio o mediante el pago de regalías.

Estos son algunos de los utilizados por los países subdesarrollados para la adquisición de tecnología. En aquellos países con un desarrollo económico mayor se ha adquirido ya una experiencia en la compra y principalmente adaptación de know-how a sus necesidades, tomando en cuenta su estructura económica y social, así como los organismos de ciencia y tecnología que hacen esfuerzos para promover y planificar

el desarrollo tecnológico a través de la formación de recursos humanos.

I.3.- DEFINICIONES DE TRANSFERENCIA.

La transferencia de tecnología es el proceso dinámico mediante el cual se traspaen e incorpora el conocimiento técnico disponible en un medio.

Es un proceso complejo que abarca:

- a).- Selección.
- b).- Negociación.
- c).- Absorción y,
- d).- Adaptación de técnicas que pueden venir incorporadas en un producto (por ejemplo la maquinaria importada), o formar parte del know-how.

Para una mayor comprensión de estos conceptos se da una explicación de cada uno de ellos:

a).- Selección: La tecnología extranjera que se adquiere en el caso de la industria, se selecciona de manera muy distinta según la vinculación financiera existente entre la empresa proveedora y la receptora y según el tamaño de las empresas involucradas.

En el caso de las subsidiarias, la tecnología utilizada proviene básicamente de la empresa proveedora.

camente de la casa matriz, la cual suele tener capacidad tecnológica propia y en su defecto, contar con amplia información y acceso a la que pudiera hacer falta.

La selección se hace en función de la estrategia global de maximización de ganancias de la empresa en su conjunto.

En el caso de las empresas de capital nacional y extranjero, la selección de tecnología puede ser de manera muy distinta, dependiendo de quién haya tenido la iniciativa de asociar capitales; de cuándo existió la necesidad de obtener tecnología; y de cuál de las dos partes tenga el control de la empresa.

En la mayor parte de los casos, sin embargo, el socio extranjero es propietario de la tecnología y ello lo pone en una situación ventajosa, si el contraparte mexicano, no tiene capacidad suficiente para evaluar la tecnología en cuestión.

En la práctica, es la empresa de capital netamente nacional la que encuentra mayores dificultades en su proceso de selección de tecnología, ya que particularmente en el caso de las pequeñas y medianas, frecuentemente no tienen acceso fácil y barato a la información sobre tecnologías y proveedores alternativos, o no cuentan con suficiente capacidad para evaluarlas.

Consecuentemente, las empresas adquieren en ocasiones, tecnologías obsoletas o inadecuadas al tamaño de los mercados existentes; a la

abundancia relativa del capital y mano de obra; y a la disponibilidad de materias primas. En muchas de las veces se compra tecnología en el extranjero, cuando para haberlo desarrollado más, por razones de adaptabilidad y de costo, la adquisición de servicios técnicos en forma descentralizada de distintos proveedores.

Para captar plenamente las implicaciones de la deficiente evaluación y selección de tecnologías, se debe tener presente que las tecnologías disponibles en el mercado mundial no son frecuentemente las más apropiadas para un país en desarrollo, ya que fueron diseñadas con objeto de alcanzar objetivos distintos bajo condiciones muy diferentes de precios relativos, de factores productivos y de dimensión de mercados.

b.- Negociación.- El problema básico del proceso de negociación de tecnologías, reside en que la empresa de un país subdesarrollado debe acudir a un mercado altamente imperfecto, que tiene las siguientes características:

- 1).- Se trata de un mercado donde el bien se vende con frecuencia vinculado a productos intermedios y bienes de capital en condiciones altamente monopolísticas.
- 2).- El precio del bien "tecnología" es generalmente muy difícil de establecer: para la empresa que la posee como consecuencia de sus propias actividades de investigación, es un bien inegotable que produce no con el propósito específico de venderlo, sino más bien para utilizarlo en su propia producción y obtener ventajas competitivas en el mercado nacional e internacional. Por otra parte, desde el punto de

visto del comprador, el costo de desarrollar una tecnología sujeta con su propia capacidad técnica, podría elevarse al infinito. En estas circunstancias, el precio se establece únicamente sobre la base del poder relativo de negociación, dadas las disponibilidades del agrado.

3).- Se trata de un mercado en el que el comprador se encuentra en una situación paradójica, ya que lo que necesita "conocimiento" es algo que desconoce y que por lo tanto le resulta muy difícil de evaluar.

Si a estas imperfecciones del mercado de tecnología, agregamos que la mayoría de las empresas son más débiles en recursos financieros, capacidad técnica y experiencia negociadora que su típico vendedor de tecnología, podremos comprender mejor, por qué suele encontrarse en una posición desventajosa al entrar en negociaciones.

c).- Absorción.- La mayor parte de los informes y estudios publicados sobre la transferencia internacional de tecnología, suelen concentrarse en los aspectos de selección y particularmente de negociación de tecnologías.

Es necesario señalar, sin embargo, que la asimilación de la tecnología es una etapa crucial para las empresas y el país, que de no ocurrir en forma rápida y eficaz, implicará una dependencia indefinida respecto al exterior.

d).- Adaptación.- Pero quizás uno de los aspectos que más se olvidan en el proceso de importación de tecnología, es que si una empresa no

realiza esfuerzos para adaptar los productos y procesos a las condiciones y requerimientos de sus mercados, ya sea para mejorarlos en forma substancial o crear algunos nuevos, difícilmente se podrá llegar a operar con absoluta libertad y, particularmente, penetrar en los mercados internacionales de manera que sea su incipiente.

1.4.- COMERCIALIZACION DE TECNOLOGIA.

La comercialización internacional de tecnología se integra a la rama de lo que se conoce como comercialización internacional de servicios - (3).

El área de servicios en los países desarrollados registra una tasa de crecimiento elevada y es superior al de actividades económicas como la agricultura, ganadería, minería e industria. Inclusive el sector de servicios es el de mayor significación en el PNB. Así en el PNB de algunos países miembros de la OEEC el sector de servicio representa aproximadamente un 60%. El desarrollo del sector de servicios es consecuencia del crecimiento de otros sectores básicos y principalmente de la creciente complejidad y sofisticación de la estructura económica, social y cultural. El desarrollo tecnológico creciente facilitó la expansión del sector de servicios. Cada vez son más importantes las actividades financieras, aseguradoras, comerciales, transporte, comunicaciones, artísticas, turísticas y recreativas. Cada vez se evidencia más la importancia del sector de servicios en los países industrializados como soporte básico para el desarrollo eficiente de los sectores primarios y secundarios de la economía.

También se observa una penetración del estado en el sector de servicios, obedeciendo esto tanto a razones económicas (ajustes por el sector privado, como al control de actividades estratégicas. Muchas veces se piensa que el desarrollo del sector de servicios se ajusta orgánicamente a las oportunidades abiertas por el desarrollo de los sectores primarios y secundarios. Esto no ocurre, se evidencia predominantemente en el sector comercio (1), que inclusive hasta hace poco quedaba fuera de cualquier programa de fomento.

El sector de servicios en América Latina presenta elevados costos operativos para la calidad de los mismos que brinda, lo que provoca muchas veces eliminar posibilidades de comercio exterior, pues se pierden ventajas que pueden poseerse a nivel de producción. También, el sector de servicios es un importante sector de subempleo en América Latina, de manera que su modernización, que implicaría incorporar tecnología intensiva en capital crearía problemas serios de desocupación. No obstante los sectores financieros, comerciales y de transportes -- principalmente están siendo modernizados paulatinamente.

Así la necesidad creciente de expansión y modernización de todos los sectores económicos, aumenta la necesidad del desarrollo y uso de tecnología o know-how más avanzado.

Desde comienzos de la década de 1970 algunos países latinoamericanos han comenzado un esfuerzo para transferir ese "know-how" adquirido, adaptado y desarrollado hacia el exterior, principalmente a países con un grado de desarrollo económico relativo menor.

Como se puede apreciar hay condiciones tanto formales e informales para la selección derivadas de la fuente de financiamiento, servicio de consultoría, servicios de ingeniería, servicios de "management" y venta de materia prima, máquinas, equipos y patentes. Existiría una especie de encadenamiento de oportunidades.

Pero son los países desarrollados los que tienen mayor experiencia en la exportación de servicios y principalmente de tecnología.

Esta última normalmente se comercializa mediante convenios suscritos entre la empresa poseedora y la empresa demandante, según las variantes tecnológicas las cuales normalmente son conocidas abiertamente por los participantes. En cuanto a la exportación de servicios resulta interesante hacer un breve comentario sobre algunos casos selectos, en los cuales los Gobiernos de los países promueven su expansión.

1).- ALEMANIA FEDERAL.

Existe una activa participación del Estado en el fomento de las exportaciones de servicios. Hay una estrecha ligación entre fondos para financiar proyectos tipo ayuda, así como en condiciones de préstamos normales y el desarrollo de proyectos de venta de servicios por firmas alemanas.

En 1975 se fundó la GTZ, empresa pública sin fines de lucro. La GTZ además de trabajar junto a empresas pequeñas y medianas y el Ministerio Federal para la Cooperación Económica, tiene como clientes gobiernos e instituciones extranjeras que se pueden valer de la experiencia, know-how tecnológico e infraestructura de la firma en la formación,

implementación y contratación de servicios para proyectos de su interés.

La cooperación estatal no se brinda a las grandes empresas y no interviene en el exterior cuando el sector privado tiene condiciones de ejecutar un proyecto.

El gobierno también colabora detectando y difundiendo oportunidades comerciales por medio de:

- a) Escritorio Federal para el Comercio de Altamar con sede en Colonia.
- b) 81 Cámaras Alemanas de Comercio, dentro y fuera del país.
- c) Sectores Comerciales de las Embajadas.

Por otro lado, la Sociedad Alemana para la Cooperación Económica (DEG), empresa estatal creada para promover la industrialización en los países en desarrollo, asiste a las empresas medias en proyectos de "joint venture". Generalmente la DEG evalúa previamente la capacidad financiera y técnica del inversor extranjero asociado.

2).- GRAN BRETAÑA.

Este país presenta una gran tradición en la exportación de servicios desde comienzos del siglo XIX. En 1975 el ítem de servicios contribuyó con la suma de 330 millones de libras esterlinas, provenientes de servicios brindados por ingenieros, economistas, administradores, -

arquitectos, planificadores e investigadores.

El gobierno brinda fuerte apoyo a las empresas mediante las embajadas, a través de organización de ferias y misiones comerciales. También el sistema bancario con filiales en el exterior apoya el esfuerzo exportador.

En 1965 fue creado el British Consultants Bureau (BCB) para promover las exportaciones de servicios británicos de consultoría especialmente en los países en desarrollo.

Publica folletos y lista de asociados, los cuales se distribuyen a través de las embajadas británicas. Actualmente los bancos son miembros del BCB mostrando la necesidad de integración del sector financiero.

3).- FRANCIA.

Las firmas francesas exportadoras de servicios se desarrollaron a partir de la 2a. guerra mundial. Se pueden dividir en dos grupos básicos:

a).- Firmas de estudios de ingeniería.

b).- Filiales extranjeras de empresas francesas creadas para la exportación de equipos y procesos de fabricación.

Los servicios de ingeniería y consultoría se producen dentro de las

esquemas básicos:

- a).- Cooperación técnica gubernamental.
- b).- Operaciones comerciales.

El apoyo del gobierno se basa en acciones a través de las embajadas, - participación en ferias, concesión de seguro de crédito de inversiones.

En la esfera gubernamental se crearon empresas públicas de consultoría e ingeniería, además de firmas que operan específicamente en el sector de cooperación técnica con los países francófonos. En el cuadro de las empresas públicas se destacan las sociedades SOFRE, que en número de - 12 son constituidas con "status" de empresas privadas. Frecuentemente ocurren asociaciones de las SOFRE con empresas privadas.

4).- ESTADOS UNIDOS.

A partir de comienzos de la década de 1960 fueron aumentados los esfuerzos para exportación de servicios a través de:

- a).- Centros Comerciales;
- b).- Ferias Comerciales;
- c).- Misiones Comerciales y
- d).- Seminarios Técnicos.

A partir de 1970 se intensificó la acción de fomento.

El gobierno brinda fuerte apoyo a través de sus embajadas, haciéndole también estadísticas sobre las técnicas y estrategia comercial de los países competidores; como puede observarse la comercialización de tecnología ha tenido gran importancia en los países desarrollados, de allí el interés que ha despertado para su fomento, tomando en consideración que la exportación de estos servicios también representa la venta al exterior de productos industriales.

En síntesis hay que romper con la tesis neoclásica de que las economías pobres se especializan en los procesos en que se ocupa de manera intensiva la mano de obra, lo que se ha traducido en un eterno subdesarrollo para estos países, al reducirse su capacidad competitiva, y dejar fuera de su control los aspectos clave de la tecnología aplicada.

En México se han hecho avances en este renglón sobre comercialización internacional de tecnología, ya que representa una alternativa para la captación de divisas, contribuyendo al desarrollo de la investigación tecnológica al permitir su expansión. Así tenemos que han sido 102 empresas mexicanas las que han incursionado en los mercados internacionales proporcionando tecnología pura, servicios de construcción, servicios administrativos, diseño de plantas industriales, servicios de aerofotogrametría, etc. (5)

Aproximadamente el 90% de las exportaciones que realiza el país de bienes intangibles (servicios) lo realizan las empresas mexicanas de ingeniería y construcción, las cuales desde hace muchos años desplazan del mercado nacional a las empresas extranjeras que tradicional-

mente realizaban las obras de infraestructura que se efectuaban en el país, y que una vez que lograron absorber las técnicas de la construcción, llevar a cabo investigaciones, y satisfacer las necesidades que el desarrollo del país reclamaba, tuvieron que proyectarse al exterior a efecto de proseguir su expansión a través de aprovechar los mercados exteriores, lo que les ha permitido ampliar la capacidad y experiencia de las firmas mexicanas.

Para el apoyo de estas operaciones, dada la competitividad en la especialización tecnológica, se estableció el programa de estímulos fiscales a la exportación de tecnología, el cual consiste en la devolución de los impuestos que causan las actividades de estos exportadores. El estímulo se calcula tomando como base el valor de los contratos que celebran las empresas mexicanas con entidades públicas o privadas del exterior, y es diferencial conforme a una tabla que establece diferentes niveles de devolución de acuerdo al componente mexicano en el valor de los contratos. Los beneficiarios de estos apoyos son todos los exportadores que demuestren ser ciudadanos mexicanos en el caso de las personas físicas, o de capital mayoritariamente mexicano en el caso de las personas morales (6).

Fuéndase observar con esto la posible integración de una política, para fomentar el desarrollo de una tecnología propia.

II.- LEY SOBRE EL REGISTRO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍAS Y EL USO Y EXPLOTACIÓN DE PATENTES Y MARCAS (1)

II.1.- ANTECEDENTES

Hasta fines de los 60 los esfuerzos por parte de la comunidad científica e intelectual mexicana, no habían fructificado para incorporar la ciencia y la tecnología a la política del desarrollo socio-económico del país.

Es a partir de 1970, cuando el Estado comienza a dar impulso a la promoción, coordinación y desarrollo científico y tecnológico del país con la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), organismo cuyas funciones se definen de la siguiente manera: a) una de asesoría, al operar como auxiliar del Ejecutivo - federal en la fijación, instrumentación, ejecución y evaluación de la política nacional de ciencia y tecnología; b) otra de carácter ejecutivo, al promover la investigación y desarrollo experimental; la creación y el fortalecimiento de los centros de investigación; el suministro de servicios de apoyo a la comunidad científica, al sector normativo del gobierno y a las actividades productivas; y c) como órgano ejecutor de los convenios de cooperación internacional.

A fines de 1972, y después de haber realizado estudios encabezados por la Secretaría de Industria y Comercio, se promulgó la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, (LIT) como una respuesta a la necesidad de -

adoptar medidas definitivas para regular la Transferencia de Tecnología, siendo los objetivos fundamentales de la Ley los 3 siguientes:

- Regular la Transferencia de Tecnología con la finalidad de que se ajuste a los objetivos de desarrollo económico social y de independencia nacional.
- Fortalecer la posición negociadora de las empresas mexicanas para que adquieran las tecnologías que requieren, en condiciones favorables tanto para ellas como para el país.
- Crear conciencia sobre la importancia que tienen la tecnología y el proceso de importación de ésta en el desarrollo del país.

Se adoptaron también, la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LIE) que establece algunos criterios de orden tecnológico, así como la Ley sobre Invencciones y Marcas, que relaciona los objetivos de la política socioeconómica del país con aspectos de propiedad industrial.

Las causas que motivaron la creación de la Ley de Transferencia de Tecnología y su enfoque, fueron el resultado de la existencia de gran cantidad de contratos de uso de marcas que incluían altos pagos de regalías, siendo estas marcas en un momento dado, de carácter monopolístico pues, según establece la Ley de Invencciones y Marcas, éstas solo expiran en caso de tener vencimiento, y su explotación -

sólo se puede dar de dos formas; por los propietarios, o bien por concesión de los mismos.

Situación similar se contemplan para las patentes, con la salvedad de que, éstas, actualmente prescriben a los 10 años; aquí se contemplaron casos de contratación de patentes ya expiradas, o sea, del dominio público.

Es importante apuntar, que en el año de 1978, las Dependencias -- Oficiales que hasta aquel momento venían regulando en forma independiente el capital extranjero y la afluencia tecnológica, fueron unificadas en una sola Unidad Administrativa, dependiente hasta -- 1982 de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. Con la -- reciente reestructuración administrativa, estas funciones pasaron a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

La razón de la fusión resulta sencilla y lógica; normalmente la In versión Extranjera trae consigo un cúmulo importante de conocimientos tecnológicos, así como en ocasiones, un requerimiento tecnológico -- provoca una vinculación de capital, entre la propiedad del -- acervo técnico y la ocurrencia del mismo, por lo que a través de una regulación conjunta de estos dos importantes factores es posible -- para el país tomar decisiones más homogéneas, y alcanzar por lo -- tanto, resultados más positivos en las empresas.

Por otra parte, tenemos que a finales de la década de los setenta, se establecieron los planes de Desarrollo Global, Industrial y Urbano,

cuyos objetivos generales podemos resumir de la siguiente manera:

- a) Sustener tasas anuales de desarrollo promedio del 8%; b) fortalecer la planta industrial nacional; c) satisfacer las necesidades básicas de la población; d) alcanzar el saneamiento de la balanza de pagos del país, vía el fomento a las exportaciones locales e la reducción de nuestro envío de divisas al exterior; e) descentralización industrial y administrativa; f) abatimiento del desempleo; g) desarrollo de un adecuado proceso tecnológico; h) mejorar la distribución del ingreso y; i) brindar seguridades sociales.

Es al amparo de este contexto general que tanto la Sepafia, como la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, han diseñado políticas específicas de tratamiento a la tecnología y al capital foráneo.

El proceso de trasvase tecnológico debe ser analizado para su debida comprensión desde el punto histórico, de tal suerte que sea posible relacionarlo con la problemática socioeconómica.

El transcurso del tiempo ha permitido generar tecnologías más sofisticada con creciente valor económico, factor de cambio, que sirve de soporte a los sistemas económicos.

La tecnología debe servir en primer término para satisfacer necesidades básicas del ser humano y en etapas ulteriores dirigirse hacia satisfactores diversos. Cabe señalar que el país aún tiene necesidades primarias que atender.

La secuencia normal del flujo tecnológico se presenta en su mayoría

entre empresas privadas de todo el orbe con distintas escalas y poder económico, y por tanto, se da una relación desequilibrada de - - fuerzas en las negociaciones respectivas.

De lo que resulta, que son frecuentes los casos en que empresas pequeñas y medianas, se ven presionadas a celebrar contratos en que se incluyen las llamadas "cláusulas restrictivas" que lesionan la economía de los países receptores de tecnología.

Es evidente que las actuales instituciones gubernamentales encargadas del manejo y control de la transferencia de tecnología deben regirse por un marco jurídico que sea capaz de responder a los requerimientos tecnológicos imperantes en la actualidad y que permita garantizar en beneficio del país, el compromiso de traspaso óptimo de conocimiento, que a la vez se oriente hacia un proceso de selección, - - adaptación y desarrollo local de tecnología, de modo que México reduzca en la medida de lo posible, su dependencia hacia el exterior y fortalezca su soberanía.

Dentro de este contexto, el 11 de enero de 1982, se expidió la nueva Legislación sobre Tecnología, que substituye a la Ley de 1973, y que se encansa a lograr los objetivos anteriormente señalados.

A partir de aquí se plantearán las diferencias fundamentales que surgen a raíz de la expedición de la nueva Ley de Transferencia de Tecnología, en relación con el ordenamiento anterior.

La primera regulación que se dió en México sobre la materia, fundame-

mentalmente se orientaba a proteger al empresario nacional, tanto por lo que se refiere al nivel de pagos y su incidencia en la balanza comercial, así como en lo relativo a la exclusión de cláusulas restrictivas.

En este sentido podemos afirmar que la Ley de 1973 respondió, dentro de sus limitaciones, a las finalidades principales previstas en su contenido, toda vez que después de 8 años de su aplicación, se registraron 9 863 acuerdos de traspaso tecnológico, en condiciones aceptables de pago, lo que permitió racionalizar dentro de lo posible el envío de divisas al exterior por este concepto, así como la eliminación de la totalidad de las cláusulas de atadura, que tradicionalmente se imponían al receptor de la tecnología, o restrictivas al comercio exterior de los productos manufacturados.

Del total de contratos registrados hasta 1981, 2 203 fueron celebrados entre empresas mexicanas, mientras que 7 655 se llevaron a cabo con oferentes extranjeros. Los pagos por contratación tecnológica para 1981, fueron del orden de 734.7 millones de dólares (9).

El país de origen de la tecnología importada registró el siguiente comportamiento: tomando en cuenta los cinco primeros países, Estados Unidos tuvo una aportación del 65.2%; Alemania Federal el 7.4%; Francia 3.9%; Gran Bretaña 2.9% y Suiza 1.6%. (10).

Los contratos de tecnología externa que se establecieron durante este período se orientaron fundamentalmente a la producción de - -

bienes de capital y bienes no duraderos.

Sin embargo, la continuación de una política tecnológica orientada - a través de esta legislación de 1973, resultaba bastante difícil ya que ésta consistía básicamente en un instrumento restrictivo que por sus propias características impedía integrar una política de tratamiento más selectivo y racional.

Es a partir de una nueva estrategia para el desarrollo tecnológico, que se define la instrumentación de una nueva Ley tecnológica, que entra en vigor en febrero de 1982, pero lamentablemente sus resultados no logran materializarse, ya que las nuevas Reformas Administrativas del Sector Federal, a fines de 1982 vuelven a dividir lo que ya se había integrado para lograr objetivos comunes, regulación de la inversión extranjero y transferencia de tecnología, esta última se integra al control de patentes y marcas, lo que resulta lógico al ser actividades parecidas, pero no así lo referente a la separación de Inversiones Extranjeras.

Una vez realizado un pequeño repaso sobre los antecedentes que precedieron a la publicación de la nueva Ley sobre Transferencia de Tecnología, pasaremos al análisis de las ventajas y desventajas de esta nueva legislación.

11.2.- CARACTERISTICAS Y PROPOSITOS.

En primer lugar, es conveniente definir cuáles son los casos

objeto de registro, de acuerdo a la nueva legislación, quedará en-
 merados como sigue: los convenios o contratos realizados por perso-
 nas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera, celebra-
 dos en el país, y en los que se contengan los actos, obligaciones
 y acciones de cualquier naturaleza, que deban surtir efectos en el
 territorio nacional, efectuados con motivo de la concesión de uso o
 explotación de marcas, patentes de invención de mejoras; certifica-
 dos de invención; modelos y dibujos industriales; cesión de marcas o
 patentes; uso de nombres comerciales; transmisión de conocimientos
 técnicos que puede darse mediante planos, diagramas, modelos, ins-
 tructivos, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación
 de personal entre otros; asistencia técnica en cualquier forma que
 se preste; ingeniería básica o de detalle; servicios de operación --
 y/o administración de empresas.

Incluyendo cuatro novedades básicas en relación con lo anterior, que
 se señalarán a lo largo del presente capítulo.

En primer término, se adicionan a las figuras tradicionales de regis-
 tro señaladas, las relativas a servicios de asesoría, consultoría y
 supervisión prestados a empresas mexicanas por personas físicas o mo-
 rales extranjeras o sus subsidiarias, independientemente de su domi-
 cilio; la concesión de derechos de autor que impliquen explotación
 industrial y los programas de computación.

Para llevar a cabo los propósitos de la nueva Ley, la legislación de
 1962 establece como su objeto, el fijar las políticas sobre regulación

tecnológica, buscando orientar la selectividad tecnológica; el desarrollo del tecnólogo; diversificar e incrementar la producción de actividades prioritarias; compensar pagos a través de exposiciones y/o sustitución de importaciones; promover el proceso de actualización tecnológica; orientar contractualmente la investigación y desarrollo tecnológico interno; propiciar la adquisición de tecnología novedosa y, promover la compra de tecnología local.

Por otra parte, el nuevo esquema permite la concesión de registros sujetos al cumplimiento de condiciones que garanticen alcanzar los objetivos de política explícitos en la propia legislación.

Asimismo, incluye un apartado de sanciones específicas para aquellos convenios tecnológicos que teniendo la obligación de registrarse, no sean presentados oficialmente para su registro; en la vieja ley la única sanción era la nulidad jurídica de los convenios, pretendiendo con esto no ser un órgano represivo, sino cubrir la totalidad de los acuerdos técnicos efectuados en el país. Se organiza sin limitaciones y poderes excesivos de su antecesora y sin que hubiera sido revisada y negociada previamente con la iniciativa privada.

Hay cuatro aspectos donde esta tendencia es evidente:

- a).- Se incrementa la fuerza del Estado en materia tecnológica al tener más discrecionalidad.
- b).- Se establecen condiciones para aceptar la tecnología.

c).- Se amplia el número de convenios sujetos a registro.

d).- Se establecen severas sanciones.

Por lo tanto, solamente que un acuerdo de traspaso tecnológico reúna los requisitos que se han establecido para su registro, será posible su aprobación y validez jurídica, con lo que las autoridades tendrán que ser más congruentes en sus decisiones.

Uno de los máximos logros alcanzados en esta ley es que se hace a un lado la táctica defensiva de aceptar o negar los contratos para autorizar la imposición de obligaciones a través de las cuales se puede disponer de la tecnología, lo que permite tener un carácter dinámico, capaz de imponer condiciones para aprobar un contrato, mecánica que bien utilizada puede lograr los objetivos deseados.

II.3.- CAUSAS DE NEGATIVA.

La Ley de Transferencia de Tecnología, establece en los Artículos 15 y 16 los casos en los que un contrato no podrá obtener la inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Entre los elementos para el análisis de un contrato, además de contar con los criterios de negativa que marca la ley, se tienen como base los contratos existentes en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y que sirven como antecedentes para decidir sobre casos similares.

Las causas de negativa establecidas en el actual instrumento normativo

tivo, contienen en esencia las mismas que se establecieron en la legislación precedente; sin embargo, se hicieron algunas adiciones a las ya existentes incluyendo tres nuevas modalidades.

Antes de entrar al estudio detallado de las políticas de Interpretación sobre causas de negativa, resulta pertinente puntualizar que la evaluación, realizada por el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, es particular y que cada contrato es calificado por sus propios méritos; no obstante, existen ciertos criterios generales de Interpretación que resultan aplicables en la mayoría de los casos pero no en su totalidad; así los mismos únicamente deben servir como punto de referencia, pero de ninguna manera son invariables.

En los artículos 15 y 16 se enumeran las cláusulas que son prohibidas, siendo aquellos casos en los cuales se deberá negar la inscripción, tomando en cuenta que dichos contratos son desfavorables a la economía nacional y/o a la parte receptora de la tecnología.

La fracción I del Artículo 15 dispone que no se admitirán contratos en que se incluyan cláusulas por las cuales se le de facilidades al proveedor, para regular o intervenir directa o indirectamente en la administración del licenciataria de tecnología, lo que permite al usuario utilizar y conocer libremente la tecnología contratada, y evita el que pudieran establecerse políticas comerciales que distorsionaran el mercado nacional, al tener capacidades ejecutivas, el oferente de la tecnología.

En la "recepción II" del Artículo 15, se establece que en ningún caso se permitirá que se imponga la obligación de ceder u otorgar la licencia para su uso a título oneroso o gratuito al proveedor de la tecnología, las patentes, marcas, innovaciones y mejoras que se obtengan por el adquirente, salvo en los casos en que exista recíprocamente el beneficio para el licenciataria en el intercambio de la información.

Las razones de prohibición establecidas en este precepto saltan a la vista, pues admitir cláusulas de esta naturaleza, significa perpetuar la dependencia tecnológica que nos vincula al exterior; -- además de que representaría un costo adicional para el receptor, -- el desarrollo o la compra de ciertas marcas o patentes, o innovaciones tecnológicas; mientras que la otorgante se vería doblemente favorecida: primero, por la supuesta tecnología -- transferida a cambio de una contraprestación que repercutiría favorablemente en sus utilidades, y segundo, con la obtención de marcas, patentes o innovaciones propiedad de la receptora, lo cual -- ocasionaría un beneficio económico a la otorgante, sin proporcionar ninguno a la receptora.

Sin embargo, sí podrá inscribirse un contrato cuando el intercambio de información sobre mejoras desarrolladas por las partes se efectúe en forma recíproca en relación a:

- 1).- Territorio.
- 2).- Grado de Exclusividad.

3).- Pagos.

La prohibición contenida en la Fracción III del Artículo 15 se refiere a que no deben incluirse en los contratos cláusulas a través de las que se impongan limitaciones a la investigación y al desarrollo tecnológico del adquirente, como pueden ser limitaciones al derecho de iniciar programas de investigación y desarrollo respecto a nuevos productos, procesos, equipos, etc.; limitaciones para efectuar mejoras sobre los productos y procesos dados en licencia, particularmente cuando no se involucren derechos de propiedad industrial, o cuando se refiera a mejoras obtenidas por terceros o se limite sin justificación el campo de uso de la información patentada; cuando se prohíba a la empresa receptora iniciar proyectos de investigación y desarrollo una vez finalizado el contrato, o cuando se obligue al adquirente a devolver la información técnica, salvo que se involucren patentes.

La finalidad de no autorizar un convenio de esta naturaleza lo tenemos porque al establecer dichas prohibiciones ocasionaría que la receptora sólo produjera cuando la otorgante así lo dispusiera. Considéndole a la receptora una doble erogación, ya que por una parte, no podría realizar ningún tipo de investigación en el período de vigencia del contrato, y por otra, se vería en la necesidad de que después de haber efectuado pagos por este concepto, tendría que destinar una suma al desarrollo posterior de una tecnología propia o importada, pero dependiendo de nuevo de otra otorgante.

La fracción IV del Artículo 15 alude a la circunstancia de que se establezca la obligación de adquirir equipos, herramientas, partes y materias primas, exclusivamente de un origen determinado, existiendo otras alternativas de consumo en el mercado nacional e internacional.

En este sentido, no se aceptará un contrato cuando el receptor se comprometa a adquirir insumos de su otorgante tecnológico al precio que éste señale durante la vigencia del acuerdo, ya que el licenciatario quedaría obligado con el proveedor, quien puede fijar sobreprecios a los artículos que suministra, y pretender mediante este mecanismo incrementar sus utilidades, en detrimento de la economía tanto nacional como de la receptora ya que, la sobrefacturación de los componentes de importación, resta competitividad al producto terminado en el mercado internacional.

Asimismo, no se aceptará que se obligue al licenciatario a efectuar la adquisición de insumos de una fuente de abastecimiento señalada por el proveedor, ya que resultarán efectos negativos para la receptora, tomando en cuenta que los pagos por el contrato, se incrementarían al estar sujetos a las variaciones de precios que en forma unilateral tuvieran los proveedores de los insumos.

La fracción V del Artículo 15 indica que no serán susceptibles de inscripción en el registro los contratos que prohíben o limitan la exportación de los bienes o servicios producidos. El sentir en este apartado es eliminar los obstáculos a la exportación, que limitan

la diversificación de nuestro comercio exterior, ya sea que establezca: a) prohibición total a la exportación, b) prohibición de exportación a zonas en donde el licenciante no haya otorgado de manera -- previa, derechos exclusivos a terceros, c) obligación para el licenciataria de exportar solamente a través del licenciante o mediante -- autorización previa de éste.

El objetivo de establecer estas restricciones es el de controlar las exportaciones de la empresa e impedirle obtener ganancias de escala, tomando en cuenta que sólo se le da libertad para producir para el -- mercado interno el cual puede ser limitado, lo que traerá como consecuencia mayores precios del producto y que la empresa no tenga posibilidades de aumentar sus ingresos con la exportación, que le permita incrementar sus utilidades y mejorar la calidad de sus productos. Sin embargo, bien puede ocurrir que el proveedor o licenciante tenga celebrados varios pactos con diversas empresas ubicadas en distintos países a los cuales haya otorgado exclusividad en el uso de -- la patente, la marca, o el "know-how" de que se trate y, por lo tanto, se encuentre imposibilitado legalmente para otorgar al licenciataria mexicana autorización irrestricta de exportación.

Para esta fracción se autorizará la inscripción de un contrato siempre que cumpla con los supuestos de que: a) el proveedor tenga concedidas previamente licencias exclusivas en beneficio de terceros en -- otro territorio ó b) cuando en términos generales se respeten los -- mercados en que la licenciataria demuestre potencial de exportación.

La fracción VI del Artículo 15 establece la negativa a inscribir en el Registro aquellos contratos que contengan la prohibición para -- emplear tecnologías complementarias. Se pretende con esta proteger las posibilidades de elección del licenciataria o receptor y favorecer la diversificación de su producción. Es decir, se desea eliminar cláusulas en donde:

- a).- Se prohíba la utilización de conocimientos de terceros en la fabricación de los productos contractuales.
- b).- Se impida la fabricación de productos distintos de aquellos involucrados en el contrato que puedan ampliar y complementar -- las líneas de producción del licenciataria.
- c).- Se limite la fabricación de artículos similares a los productos licenciados.

Solamente en los casos en que: a) el contrato involucre la autorización de uso de marcas propiedad de la licenciante, b) el propósito de la limitación consista en evitar la divulgación de informes técnicos de carácter confidencial suministrados por la otorgante; se -- podrá estudiar la conveniencia de inscribir este contrato.

La fracción VII del Artículo 15 impide el establecimiento de un convenio que contenga la obligación de vender a un cliente en exclusiva los bienes producidos por el adquiriente, será factible el registro de un contrato cuando se establezca esta obligación en forma exclusiva en lo referente a ciertos mercados de exportación y ello resulte benéfico para la empresa receptora de la tecnología.

La fracción VIII del Artículo 15 tiene por finalidad fortalecer la estructura científico-tecnológica nacional, promoviendo la utilización de técnicos mexicanos cuando haya disponibilidad de éstos, lo que además está orientado a la formación de los mismos, -- no permitiendo el registro de contratos en los que se obligue al receptor a utilizar en forma permanente, personal señalado por el proveedor de tecnología, a excepción de cuando no existan técnicos nacionales que puedan desempeñar la función de que se trate, el -- licenciante proporcionará personal designado por él en forma temporal y asumiendo la obligación de capacitar técnicos nacionales que puedan substituir al personal que se designe.

La fracción IX de la Ley contempla como no susceptibles de inscripción en el Registro, los contratos en los que se contengan cláusulas que limiten los volúmenes de producción o se impongan precios de venta o reventa, ya sea que éstos se destinen al consumo interno o a la exportación.

Lo anterior tiene como finalidad el no limitar a la empresa en -- cuanto al manejo operativo de la actividad productiva, de acuerdo a las condiciones del mercado; además al tener la libertad de fijar su producción a precios puede actuar más racionalmente en sus políticas de administración y control de la producción.

La fracción XII alude a la posibilidad de que se incluya en el contrato una cláusula compromisoria por la que la parte receptora no -- obliga a celebrar contratos de venta o representación exclusivos --

con el proveedor de tecnología a menos de que se trate de exportación, el adquirente lo acepte y se demuestre que el proveedor cuenta con mecanismos adecuados de distribución o que goza del prestigio comercial necesario para llevar a cabo en mejores condiciones que el adquirente, la comercialización de los productos.

Se da mayor libertad para que no se obligue al adquirente a guardar en secreto la información técnica suministrada por el proveedor más allá de los términos de vigencia de los actos, convenios y contratos, o de los establecidas por las leyes aplicables.

En este apartado se toma en cuenta el grado de dinamismo tecnológico, para que sea susceptible autorizar con posterioridad a la vigencia del contrato, un plazo adicional de confidencialidad, salvo en aquellos casos en que la información ya sea del dominio público, o que la licenciataria la hubiese conocido con anterioridad al contrato, de fuente diversa al proveedor.

En la fracción XII, se establece que un contrato no podrá proceder para su inscripción, cuando no se defina en forma expresa que el propietario asumirá la responsabilidad, en caso de que se invaden derechos de propiedad industrial de terceros; esto significa que cuando existan cláusulas en el convenio en el sentido de que la otorgante no garantiza los derechos de propiedad industrial de terceros o no asuma su responsabilidad de los daños y perjuicios que ocasionen, no se inscribirá el contrato.

Por último, el apartado XIII del Artículo 15 alude a la posibilidad

dad de que el proveedor no garantiza la calidad y resultados de la tecnología contratada. En este caso, un contrato no entenderá la inscripción en el Registro, salvo que haya ocurrido la falla por mala aplicación no imputable a la tecnología, sino a la receptora de la misma.

Esta nueva legislación además de las 13 restricciones anteriores, contempla cuatro impedimentos más en su Artículo 16.

Se establece que no podrá inscribirse un contrato cuando su objeto sea la transferencia de tecnología proveniente del exterior y que ésta se encuentre disponible en el país; definiéndose como punto de referencia el grado de similitud de la tecnología nacional con la extranjera y la conveniencia de su aplicación por parte de la empresa mexicana.

Se señala que no son admisibles para su inscripción los contratos en los que la contraprestación no guarde relación con la tecnología adquirida, o constituya un gravamen injustificado y excesivo para la economía nacional o para la empresa adquiriente.

Lo anterior permite a la autoridad enjuiciar la equidad y justificación de los pagos que se realicen, la interpretación de este precepto es eminentemente casuístico, considerando una serie de variables para efectuar su análisis.

Dada la imposibilidad de establecer un criterio general para deter-

minar los pagos por este concepto, los oferentes de tecnología siempre podrán disponer de una coyuntura por la cual incrementen el pago de regalías injustamente.

Existen tecnologías sofisticadas en donde la realización de un pago "X" puede ser equitativo, por ejemplo la industria petroquímica, y por otra parte existen casos en los cuales un pago "Y" no se justifica como puede ser perfumería y cosméticos, donde la producción esta sustentada en simples recetas para realizar las mezclas.

La vigencia, en ningún caso podrá exceder de 10 años obligatorios -- para el adquiriente, por lo tanto, no se admitirá un contrato cuando:

- a).- No obstante establecer un período de vigencia que no llegue al máximo permitido (10 años), se considere que la tecnología puede asimilarse en un período menor al establecido en el contrato, o;
- b).- Siendo el objeto del contrato la licencia de explotación de patentes, éstas caduquen antes de la fecha de vigencia previsto en el contrato.

Por último tenemos que cuando se someta a tribunales extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios que puedan originarse -- por la interpretación o cumplimiento de los actos, convenios y contratos, no será considerado para su registro, salvo los casos de explotación de tecnología nacional o de sometimiento expreso al arbitraje privado internacional, siempre que el arbitro aplique la Ley -

Mexicana.

Es obvio que si consideramos que la tecnología se va a prestar dentro del territorio nacional, deben ser nuestras leyes las que regulen los efectos jurídicos de transacción.

El objetivo de establecer impedimentos para la inscripción de los -- contratos está encaminado a proporcionar seguridad a las empresas -- receptoras, principalmente en lo que se refiere a su desarrollo, ya que de una u otra forma, se prohíbe la inscripción de contratos cuyas limitantes se refieren o reflejan finalmente en la producción de la empresa receptora.

III.- LA INVERSION EXTRANJERA Y SU LEGISLACION. (R)

III-1.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA INVERSION EXTRANJERA.

Antes de terminar con el análisis de la transferencia de tecnología, es muy importante referirse a la inversión extranjera ya que existe una relación muy íntima entre ambas.

Al hablar de inversión extranjera tenemos que dividirlo en directa o indirecta, la primera es aquella mediante la cual el inversionista extranjero controla la unidad productiva, a diferencia de la segunda que ocurre cuando es otorgado un préstamo a una empresa nacional, la que lo utiliza para incrementar la capacidad productiva del país, sin intervención del oferente del crédito.

Los inversionistas extranjeros normalmente buscaron aquellas actividades económicas que pudieran orientar a satisfacer una demanda internacional, así tenemos que en los siglos XVIII y XIX se canalizó en las plantaciones agrícolas. Posteriormente se ubicó en las industrias extractivas y en la de servicios complementarios como son los ferrocarriles, energía eléctrica y telefonía, los cuales resultaban indispensables para el desarrollo de la producción y comercialización del petróleo, cobre, zinc y plomo entre otros.

El establecimiento de estos servicios públicos fue generalmente irracional, en función de las necesidades del país en donde se estableció la inversión extranjera, ya que no se intentaba una integración de las naciones sino únicamente expoliar los recursos con

que contaban, por lo cual no resulta del todo extraño que las comunicaciones se establecían hacia los puertos de salida donde se abastecían los mercados del exterior.

Los resultados prácticos de estas inversiones los podemos observar al identificar países agrícolas monoexportadores ejemplo, Cuba y países centroamericanos; ciudades mineras totalmente abandonadas una vez extraído el mineral, caso de México. El desarrollo tecnológico y la capacitación de los trabajadores es nula, el ingreso de divisas es cuestionable, todo esto sucedió a pesar de las teorías apologistas de la inversión extranjera.

Una vez que los países donde se estableció la inversión extranjera tomaron conciencia de lo que representaba el control de los sectores estratégicos de la economía para integrar un desarrollo equilibrado, se iniciaron los procesos de nacionalización, o expropiación.

Con el fortalecimiento del mercado interno y de la implementación de políticas restrictivas a las importaciones en los países subdesarrollados, la inversión extranjera se canalizó hacia el sector manufacturero, ya que en un principio el objetivo fue extraer las materias primas y remitirlas al país desarrollado, el cual una vez que las transformaban las devolvía como productos manufacturados.

La estructura organizacional de las inversiones extranjeras actual guarda poca semejanza con la que existía hace 30 años, ya que la mayoría de los países petroleros ha nacionalizado las industrias;

lo mismo sucede con la minería en los países africanos y sudamericanos, los procesos de manufactura también se han venido nacionalizando por lo que la penetración de la inversión extranjera se ha desplazado hacia campos más sofisticados como es la transferencia de tecnología.

Lo anterior es el resultado del desarrollo del capitalismo ya que en los países industrializados el costo de la mano de obra, los ha obligado a desarrollar nuevas tecnologías que capitalicen en mayor medida los procesos productivos, trasladando al exterior aquellas industrias que absorben cantidades importantes de mano de obra, lo que unido a las políticas proteccionistas de los países no industrializados, ha orientado a los inversionistas extranjeros a buscar sectores donde la recuperación del capital o la mayor rentabilidad, esta garantizada.

La contribución al desarrollo económico de la inversión extranjera en los países donde se establece, ha sido discutible ya que sus costos sociales han sido mayores en relación con sus beneficios.

Algunos economistas consideran a la inversión extranjera como sana, porque desarrolla las actividades empresariales al promover con el contacto de los extranjeros el espíritu empresarial nacional; que los capitales del exterior no desplazan al inversionista nacional sino que lo complementan, al entrar en campos donde el monto de las inversiones es elevado y los capitalistas nacionales no disponen de recursos para llevarlos a cabo; asimismo, mencionan que aunque -

la tecnología se puede contratar en el extranjero de diversas maneras, hasta el punto de que toda una fábrica o presa hidroeléctrica, o un gran complejo minero construido por técnicos extranjeros es integrado "llave en mano", o sea listo para su arranque, se considera a la inversión extranjera como uno de los medios más importantes para realizar la transferencia de tecnología hacia los países subdesarrollados.

Otro de los argumentos favorables hacia la inversión extranjera -- consiste en que la mano de obra calificada adaptable a las disciplinas del trabajo industrial moderno es demasiado escasa, siendo las empresas extranjeras las que capacitan a la mano de obra en -- todos sus niveles a través de programas de adiestramiento, los -- cuales buscan especializar en las diferentes áreas a los obreros y empleados.

También se ha considerado que el establecimiento de tiendas como -- la Sears Roebuck, que se inició en México en 1947 y posteriormente en Brasil, Colombia, Perú y Venezuela, ha estimulado considerablemente la producción nacional de artículos que antes se importaban. Considerándose una ventaja adicional, el resultado de la creciente internacionalización de la producción en las industrias automotriz, electrónica y textil, entre otras, que ha permitido que países de latinoamérica y el sudeste asiático, fabriquen componentes que posteriormente son embarcados a las compañías matrices para su uso en los productos terminados.

Lo anterior crea una imagen de benignidad de la inversión extranje

ra para los países donde se establece, lo cual disfraza una gran realidad de lo que impacta realmente en los países subdesarrollados.

Es común que los grandes ejecutivos de las empresas transnacionales sean extranjeros, dificultando el desarrollo de los nacionales, lo que impide el que estén en contacto de toda la tecnología externa al tener restricciones sobre cierta documentación, que normalmente se procesa en el extranjero, las ventajas que se obtienen de utilizar técnicos nacionales en los niveles de mando intermedio son evidentes, ya que su costo es menor. Los programas de capacitación están enfocados a mejorar la eficiencia productiva y en pocos casos se puede hablar de transferencia tecnológica.

El atar los paquetes tecnológicos que se exportan al extranjero, tiene como virtudes el poder disponer de mayores apoyos de parte de los gobiernos de los países desarrollados al exportar adicionalmente manufacturas, y controlar en su caso, los procesos de producción de las mismas.

Es evidente que los patrones de consumo son distorsionados cuando penetra la inversión extranjera a los países subdesarrollados, y no se orienta a mejorar su calidad sino que por el contrario la deteriora, casos como este se citan más adelante.

Los sistemas de comercialización innovatorios desquebrajan la tranquilidad de los mercados nacionales, ya que se concentra la distri-

bución en unas cuantas empresas, así como el encarecimiento de los productos es bien notorio por la dizque modernización comercial.--

Por último cabe destacar que el hecho de que se desplacen procesos productivos a aquellos países donde un factor productivo resulta más barato, tiene como finalidad optimizar los costos y en ningún momento se transfiere tecnología, porque los trabajadores una vez que desaparece la industria maquiladora, no tienen facilidades para encontrar un nuevo trabajo, ya que únicamente efectuaban labores mecánicas que no los capacitan en la realidad.

Para tener una idea clara sobre la realidad de las inversiones extranjeras, se hace un análisis de su situación en Estados Unidos, Alemania y México.

Estados Unidos.

Un estudio del Survey of current business (11) menciona que las -- empresas transnacionales de Estados Unidos retornaron a sus matrices 40 mil millones de dólares, lo cual permitió mantener cientos de miles de empleos en el país; contribuir al mejoramiento de la -- balanza de pagos y coadyuvar al fortalecimiento del dólar en los -- mercados internacionales. Con estos resultados, la valorización de estas empresas se engrandece en estos tiempos de crisis para los norteamericanos, refutando las severas críticas de los sindicatos por el envío de capitales al extranjero, ya que ello prevería --- la eliminación de empleos en los Estados Unidos.

Por otra parte, las empresas han argumentado instrumentar que contribuyen a la creación de empleos, al incrementar las exportaciones a través de sus filiales.

En 1977 se estimaba que 3 540 empresas norteamericanas tenían - - 24 666 filiales en el extranjero, siendo el total de las inversiones de 750 mil millones de dólares; para 1979 alcanzaba los 192 mil millones en comparación de los 12 mil millones de 1950. Asimismo, - las ventas de las matrices ascendieron a la cantidad de 1 412 miles de millones de dólares y las de sus filiales a 640 mil millones de dólares, o sea 200 mil millones más que en 1975. Esto da - una idea del poderío económico que han logrado concentrar estas - empresas.

VENTAS E INVERSIONES EXTRANJERAS
DE EMPRESAS DE E. U. A.
(MILLONES DE DOLARES)

PAIS	1 9 7 5	1 9 7 7
CANADA	78 484	94 876
EUROPA OCCIDENTAL	186 472	276 275
JAPON	17 778	51 895
AMERICA LATINA	57 177	73 207
ORIENTE MEDIO	53 639	66 607
INVERSIONES DIRECTAS	124 050	149 848

FUENTE: Survey of Current Business, Octubre 1981.

El estudio sólo considera a los filiales de las empresas de Estados Unidos en el extranjero con capital mayoritario, con lo que las cifras pueden ser mayores si se toma en consideración mayor número de empresas que no cuentan con esa característica.

Las empresas transnacionales establecidas en los países industrializados vendieron el 71% del total, como se desprende del cuadro, el mayor volumen de ventas se concentra en los países europeos, siguiendo Canadá y en tercer lugar se encuentra Latinoamérica, destacándose Brasil y México con el 53% del total de la región.

VENTAS DE EMPRESAS EXTRANJERAS DE E. U. A.
 EN COMPARACION CON EL PNB.
 (MILLONES DE PESOS)

P A I S.	PNB DE - C/PAIS.	VENTAS DE EMPRESAS TRANSNA-- CIONALES.	% VENTAS - - PNB.
ALEMANIA FEDERAL	500 930	60 435	12.1
BRASIL	157 700	19 340	12.3
CANADA	94 876		48.1
FRANCIA	387 060	34 747	9.0
INGLATERRA	247 170	64 666	26.1
JAPON	642 200	51 895	8.1
MEXICO	71 010	10 833	15.2
VENEZUELA	35 940	6 436	17.9

FUENTE: Survey of Current Business, Octubre 1981.

Es evidente la importancia que tienen las empresas transnacionales en Canadá, ya que sus ventas representan el 48.1% del producto nacional, dicho país intenta cambiar esta situación tomando en cuenta que actualmente representa una continuidad del mercado estadounidense; Inglaterra ha resultado también un gran atractivo para estas empresas, ya que sus ventas significan el 26.1% del Producto Nacional, siendo por coincidencia dos países de habla inglesa. Por el contrario, en el Japón tienen una participación de sólo el 8.1%, sólo en los últimos años es cuando ha permitido la entrada el capital extranjero, es decir cuando su industria y potencial económico les hizo prácticamente imposible mantener su proteccionismo, lo cual se contraponía con respecto a su expansión hacia los mercados internacionales.

Por lo que se refiere a los países latinoamericanos observamos que está en primer lugar Venezuela con el 17.9%, siguiendo México con el 15.2%. Lo anterior puede explicarse puesto que el primer país se ha caracterizado por ser monoproducción, teniendo una industria incipiente, y en el caso de México la cercanía con E. U. A., ha permitido esa mayor penetración.

Alemania.

Los inversionistas alemanes han tenido preferencias por el mercado de Estados Unidos, así tenemos que de los 34.3 mil millones de dólares invertidos en 1981 en el extranjero, 7 700 millones de dólares se canalizaron hacia ese país. Los países siguientes son - -

Bélgica, Luxemburgo con 3.5 millones de dólares y Francia con --
3 025 millones de dólares.

Entre los países del tercer mundo destaca únicamente Brasil con
2 400 millones de inversiones alemanas, considerando que es uno -
de los países que más garantías y apoyos ha dado a los inversio--
nistas extranjeros, así como las perspectivas del mercado sudame-
ricano.

Por su parte, son las empresas de los Estados Unidos las que mayo-
res inversiones realizaron en Alemania, con 875 millones.

Lo anterior refleja la interdependencia que existe en los merca--
dos internacionales favorable hacia las grandes corporaciones lo
que permite la expansión de las empresas matrices, tanto para la
exportación de tecnología, como la de manufacturas. Asimismo --
ubican los capitales en aquellas regiones y sectores de la activid
dad económica donde la rentabilidad es mayor.

México.

En este apartado únicamente se da un ejemplo de cómo las empresas
transnacionales implantan modelos de consumo, desplazan a la in--
versión nacional y establecen mercados monopolísticos.

Se ha tomado como base la industria de refrescos embotellados, la
cual en 1975 contaba con 267 empresas, disminuyéndose en 18 unida-

des para 1980, de éstas 76 pertenecen al grupo Coca Cola, 50 a -- Pepsi Cola, 42 mixtas, 72 a diversas empresas mexicanas y las 9 - restantes a otras firmas extranjeras. De allí resulta que el 77% de la producción depende de empresas extranjeras.

El 57.4% de la producción de refrescos embotellados fue de sabor de cola, producto que no tenía nada que ver con los gustos nacionales, la tendencia de crecimiento de estos productos es mayor -- que la de los fabricantes nacionales que aportaban el 18.7% de la producción, con productos de sabores propios.

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION POR MARCAS.

M A R C A.	1980 MILLONES DE BOTELLAS.	%
COCA COLA	8 204	39.7
PEPSI COLA	3 658	17.7
FANTA	951	4.6
MIRINDA	351	1.7
OTRAS MARCAS COCA PEPSI	1 075	5.2
MUNDET	703	3.4
GUAJARDO	682	3.3
SEVEN-UP	537	2.6
JARRITOS	413	2.0
SQUIRT	331	1.6
ORANGE CRUSH	331	1.6
CHAPARRITAS-SANGRIA.	289	1.4

M A R C A.	1980 MILLONES DE BOTELLAS.	%
TITAN	289	1.4
SABORES TEHUACAN	558	2.7
MANZANITA SOL	207	1.0
CANADA DRY	124	0.6
OTRAS MARCAS NACIONALES	723	3.5
OTRAS MARCAS INTERNACIONALES	310	1.5
AGUAS MINERALES	930	4.5
T O T A L.	20 666	100.0
MARCAS EXTRANJERAS	15 872	76.8
MARCAS NACIONALES.	4 794	23.2%

FUENTE: ESCENARIOS ECONOMICOS DE MEXICO.- SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.1980

Los fabricantes nacionales esperan que para 1985 su participación en el rubro de refrescos de sabores se incremente al 22%, situación que se prevé bastante difícil por los conflictos laborales que -- tienen algunas empresas mexicanas.

México ocupa actualmente el cuarto lugar en el consumo mundial de -- refrescos y se presupone, con su acelerado crecimiento, que alcance -- consumos similares a los de E. U., cuando por otro lado, la elaboración de lácteos es insuficiente para satisfacer la demanda interna,

por lo que se tienen que importar cantidades fuertes.

Por lo que respecta a la tecnología utilizada y a los avances logrados en este rubro han sido totalmente nulos, ya que el Know How sigue siendo extranjero por el que se pagan cantidades importantes; la maquinaria es de importación, siendo la inversión nacional en terrenos, y edificios, pero sujetos a los programas y objetivos de las matrices; una nueva modalidad de control segura y eficiente.

En resumen, las probables ventajas de la inversión extranjera se reducen a medida que se incrementa su participación en la economía ya que su carácter monopólico les permite a los inversionistas: establecer las reglas del juego; aumentar la dependencia de los gobiernos nacionales; modernizar las economías en beneficio de los productores extranjeros; cambiar hábitos de consumo; desplazar al capital nacional; aprovechar al máximo sus tecnologías obsoletas; expandir sus mercados; entre otras cosas.

III.2.- LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA EXTRANJERA.

Por varias décadas estuvo ausente una legislación coherente sobre inversiones extranjeras, lo anterior dio cabida a una fácil penetración, absorción y desplazamiento de la inversión nacional, en ramas como la industria alimenticia y la química farmacéutica.

En 1947 fue creada una Comisión Intersecretarial con funciones sobre inversiones extranjeras, la cual únicamente estuvo en funcionamiento hasta 1953.

La base legal que existe actualmente en México para restringir y controlar la inversión extranjera es la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, publicada en el "Diario Oficial" de la Federación el 9 de marzo de 1973.

Dentro del contenido de este precepto legal se establecen los criterios para la operación de las empresas transnacionales, aunque no se tipifican como tales, pero se enmarcan dentro de la Ley.

El objetivo de esta Ley es el de promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular el desarrollo justo y equilibrado, así como el de consolidar la independencia económica.

En realidad no es una legislación que tienda a ser agresiva o que ha-

ya tomando la iniciativa, sino que es una legislación defensiva, como resultado de los avances negativos que se han visto al desarrollarse dentro de nuestra economía, en los diferentes sectores de actividad, - lo que trajo como consecuencia los resultados que se mencionaban en el apartado anterior: desplazamiento de inversionistas nacionales; -- concentración monopólica; deterioro de los patrones de consumo y culturales, y la debilidad del Estado frente a las grandes empresas transnacionales.

Se mencionan a continuación algunos artículos importantes de la Ley - para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LIE).

La LIE, en su Artículo 2º define lo que considera como inversión extranjera y es la que se realice de la siguiente forma:

-A través de las personas físicas o morales extranjeras en el país, o a través de las sociedades mexicanas en cuyo capital participan personas físicas o morales extranjeros.

Es decir la inversión extranjera es considerada como la acción de establecer o colocar capital en un país diferente al receptor de los -- beneficios producidos por dicho capital.

En la (LIE) se delimitan las áreas de actividad económica en las cuales el Estado debe ser el encargado de efectuar las inversiones; de -- igual forma, señala las ramas económicas que quedan reservadas a per-

sonas físicas o morales mexicanas.

Por otra parte, en la (LIE) se establecen áreas en las que se permite la participación extranjera en porcentajes previamente determinados. Así tenemos industrias como:

- a).- La de productos secundarios de la industria petroquímica.
- b).- La fabricación de componentes de vehículos automotores, en donde la inversión extranjera puede participar hasta en un 40%.

Con base al artículo 50 de la (LIE) se establece que el capital extranjero puede participar en un 49% en la constitución de nuevas sociedades en el país, siempre y cuando no se der los siguientes supues tos:

- Que no sean áreas reservadas a la inversión mexicana, ya sea pública o privada.
- Que no sean aquellas donde ya se ha fijado un porcentaje de inversión extranjera.
- Que el capital de la sociedad a constituir no tenga facultades para manejar las empresas donde participe.

Con base al artículo 80 de la Ley, cuando se desee invertir una cantidad superior al 25% del capital social o 49% de los activos fijos de una empresa ya establecida, la operación deberá recabar la autoriza--

ción de la (CNIE) Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

En su Artículo 119 se establece la creación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras como órgano intersecretarial, que se constituye como la máxima autoridad en la toma de decisiones sobre los sectores económicos, porcentajes de participación, cuestiones políticas, y orientación sobre capital extranjero.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, tomará como base una serie de criterios para decidir sobre el establecimiento de capital extranjero entre los que destacan:

1.- Según el sector de actividad económica donde la empresa involucrada se desenvuelve; para calificar este rubro se toma en cuenta el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, el cual establece las actividades prioritarias o no prioritarias. Es posible admitir una demexicanización hasta del 49% de empresas 100% nacionales cuando se trate de una actividad prioritaria y siempre que:

La operación se presente vía aumento de capital, no permitiendo una simple venta de acciones de un mexicano a un extranjero, sino que el extranjero suscriba y pague un aumento en el capital social de la empresa que le permita participar hasta un 49%.

Esta condición, busca además de la complementariedad de la inversión extranjera, fortalecer financieramente a las empresas nacionales.

2.- De acuerdo al aporte tecnológico que la inversión extranjera deriva

rá al país, así como la calidad e importancia de dicha tecnología a nivel internacional.

Lo anterior es con el objeto de garantizar el suministro de la mejor tecnología de difícil acceso en el mercado, cabe señalar que no interesa únicamente el hecho de que se presente una tecnología exclusiva, sino que se busca que la inversión foránea adquiera compromisos compartidos con su socio mexicano, a fin de establecer programas de investigación y desarrollo tecnológico en el país, a efecto de -- absorber, adaptar y desarrollar procesos técnicos y científicos que se apeguen en mejor forma a las características y condiciones de la economía nacional.

3.- Los efectos sobre la balanza de pagos del país; se pretende que la inversión extranjera sea complementaria; fomente la exportación - de productos manufacturados localmente, a través del aprovechamiento de los medios de distribución en mercados extranjeros; o sustituya - importaciones tradicionales realizadas por el país.

4.- No desplace a empresas nacionales que estén operando satisfactoriamente, y demande insumos locales.

5.- La generación y capacitación de empleo; se busca que absorba parte de la mano de obra desempleada y adicionalmente que se de capacitación a la mano de obra mexicana, a través del establecimiento de - un programa de capacitación del personal de la empresa.

6.- Descentralización ; cuando la operación se encuentre orientada a actividades no prioritarias, como pueden ser las actividades de comercio y servicios, en los cuales resulta difícil evaluar los efectos económicos positivos.

Desafortunadamente no existe dentro de la Ley un precepto legal que estimule el desarrollo de administradores mexicanos dentro de la dirección de las empresas transnacionales, así como disposiciones reglamentarias que eliminen la práctica común de utilizar prestanombres; - controles ilegítimos de prestamistas; directivos extranjeros en los puestos clave; o cualquier otra argucia que se utiliza para aparentar falsas mexicanizaciones.

III.3.- LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

En las primeras décadas del México independiente los inversionistas -- extranjeros que predominaban en el país eran los europeos; es hasta el último cuarto del siglo pasado, cuando comienza a penetrar en el país con intensidad la inversión norteamericana, se inicia la obtención de concesiones a partir de 1880, orientadas a la exportación de recursos naturales y al establecimiento de industrias. En este periodo, y aprovechando la política económica seguida por Porfirio Díaz, comienzan las disputas entre americanos y europeos por explotar la mayor parte de las riquezas naturales.

En los últimos 10 años del porfiriato, se cuando se acelera la inversión económica, observándose un crecimiento tal que, de cada peso invertido en México, más de la mitad correspondía a capitales extranjeros.

Desde 1901 tienen una predilección los capitalistas de Estados Unidos por invertir en el país, ya que del total de inversiones de este país en el extranjero, cerca de una tercera parte se encontraba en México. Por el año de 1907, la riqueza nacional se hallaba casi en un 50% en manos de los norteamericanos.

La Revolución Mexicana provocó cambios significativos en la estructura de la inversión; el establecimiento de la Constitución de 1917 y la guerra revolucionaria desalentaron a la inversión extranjera. Los años de inestabilidad política económica social de 1920-30, coad-

yuvaron a detener el crecimiento de la inversión extranjera.

Con la nacionalización del petróleo en 1938 y con la etapa Cardenista, ligada a la segunda guerra mundial, el ritmo de inversión extranjera se desaceleró.

La época del Desarrollo Estabilizador trajo consigo estímulos para incrementar o acelerar la entrada de capitalistas extranjeros. Así tenemos que el total de inversión extranjera acumulado hasta 1960 ascendía a 8 458.8 millones de dólares, registrándose una tasa promedio anual de crecimiento en la última década de 8.6%.

En los años de 1979 y 1980 la inversión extranjera se duplica al pasar a 810 y 1 623 millones de dólares respectivamente, lo cual se relaciona con la expansión que tuvo la economía mexicana como consecuencia del crecimiento de la industria petrolera.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO.	INVERSION	IED ACUMULADO	INVERSION NACIONAL TOTAL	EGRESOS (1)
1970	200.7	3 714.4	6 584.0	335.2
1971	168.0	3 882.4	6 528.0	339.6
1972	189.0	4 072.2	7 824.0	390.4
1973	287.3	4 359.5	10 112.0	463.4
1974	362.2	4 721.7	13 808.0	554.8
1975	295.0	5 016.7	17 736.0	650.1

AÑO	INVERSION	IED ACUMULADO	INVERSION NACION TOTAL	EGRESOS (1)
1976	299.1	5 315.8	17 331.6	791.4
1977	327.1	5 642.9	15 017.7	632.2
1978	383.3	6 026.2	20 720.2	686.8
1979	810.0	6 836.2	30 510.6	1 033.8
1980	1 622.6	8 458.8	45 736.8	1 570.8

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS Y TRANSFERENCIA DE
TECNOLOGIA.- S.P.F.I. Y BANCO DE MEXICO ¹⁹⁸¹
(1) INCLUYE PAGOS DE REGALIAS DE LA IE, INTERESES Y UTILIDADES.

Así también observamos que la inversión extranjera no se frena con la --
crisis económica que ocurrió durante el sexenio del Lic. Luis Echeverría.

La inversión extranjera representó el 2.6% de la inversión total realiza-
da en México, tanto privada como pública, durante la década de 1970-1980,
la cual aparentemente no fue muy significativa, pero su ubicación en los
sectores de la actividad económica le permite cierta presión, así como -
el retorno de utilidades y regalías.

Por otro lado, tenemos que el ritmo de crecimiento que han seguido las --
empresas en la última década, por concepto de pago de regalías, intere--
ses y utilidades, ha sido de 16.7 en promedio anual. Al sumarizar la in-
versión extranjera de 1970-1980, 4 945.1 millones de dólares, y comparar
la con los egresos de la misma, tenemos que existe un déficit de 2 673.1

millones de dólares, si se eliminan los pagos por intereses del total de egresos, nos queda que en toda este década la inversión extranjera neta fue de 437.4 millones de dólares lo cual no representó grandes ventajas para el país. Para 1981 el monto de pagos por regalías y utilidades ascendió a 1 826 millones de dólares que representan una cantidad superior en 203.4 millones de dólares a la inversión extranjera.

Los países de los cuales procedía la inversión extranjera fueron: Estados Unidos con el 69.0%, Alemania con el 8.0%, Japón con 5.9%, Suiza 5.6% y Gran Bretaña con el 3.0%, siendo éstos los principales.

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y SU PARTICIPACION
POR SECTORES ECONOMICOS
(MILLONES DE DOLARES)

SECTOR	AÑO DE - 1980	PARTICIPA- CION. %
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	6 559.8	77.5
COMERCIO	754.5	8.9
SERVICIOS	716.5	8.4
INDUSTRIA EXTRACTIVA	419.6	5.0
AGROPECUARIO	8.4	0.1
T O T A L	8 458.8	100.0

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA. SPFI. 1981

Como se observa la inversión extranjera se ubica en todos los rubros

de la economía, pero es en el sector manufacturero donde se manifiesta su influencia al canalizarse el 77.5% del total acumulado, siguiéndole en importancia el sector comercio.

Dentro del sector de las industrias de transformación es en el - - químico con el 18.5% y automotriz con el 14.5% en donde mayor participación se concentra. Siendo sectores donde el desarrollo tecnológico es vital para enfrentarse a la competencia, ya que en dichas industrias los cambios tecnológicos son fuertes. En contraposición son los servicios particulares de enseñanza donde se ubica únicamente el 0.01% de la inversión extranjera.

III.4.- LA INVERSION EXTRANJERA EN EL SECTOR TURISTICO.

La oferta turística que existía hasta 1981, referente al número de establecimientos para hospedaje existentes, era de 8 028 unidades, de las cuales el 35% se podría clasificar como de super lujo o de cinco estrellas; el 7.3% de categoría A similar a los de cuatro estrellas o ligeramente de menor categoría; el 16.1% se podría catalogar de tres estrellas, o sea que estos pueden ser considerados los hoteles como adecuados tanto para el turismo internacional como para el nacional. Dado los programas de construcción se esperaba que para 1982 el número de establecimientos ascendiera hasta las 8 268 unidades.

El número de cuartos disponibles para 1981 fue de 246 356 de los cuales aproximadamente el 45% se podría considerar como adecuado para el turismo, ubicándose principalmente en el Distrito Federal, Acapulco y Guadalajara. De los 645 mil empleos que absorbió este sector en 1981, 147 mil se ubicaban directamente en los establecimientos y 498 mil en empleos que se generaban indirectamente.

La importancia de México dentro del contexto mundial turístico ha sido muy poco significativa, a pesar de tener grandes recursos turísticos y a uno de los demandantes más importantes de servicios turísticos como son los Estados Unidos de América. De los 290.8 millones de turistas que se movieron por todas las regiones del mundo en 1981 México únicamente absorbió 1.4 millones, principalmente estadounidenses, situación que se ha venido deteriorando desde 1972 en que fueron 1.6 millones los turistas captados.

Lo anterior nos da una idea de que a pesar de las grandes inversiones efectuadas en los centros turísticos desarrollados en Quintana Roo, - Guerrero y Baja California, no se han aprovechado debidamente, y que existe un mercado muy importante aún sin explotar.

Por lo que se refiere al monto de inversiones extranjeras canalizadas al ramo hotelero tenemos que del total de éstas 71.9 millones de dólares se habían dedicado a las actividades turísticas, representando el 0.85% del total de la IE acumulada hasta 1980.

Hay un rubro donde los inversionistas extranjeros han canalizado inversiones importantes y es a través de utilizar el instrumento jurídico del fideicomiso que, una vez inscrito en el Registro Nacional - de Inversiones Extranjeras, les permite explotar turísticamente las - zonas reservadas exclusivamente para los mexicanos, como es el caso de los litorales.

De allí resulta que en 1980 hubieran registrados 2 720 fideicomisos en la costa del Pacífico, que les permitía disponer de 26.6 millones de metros cuadrados de tierras turísticas; en la franja fronteriza - 121 fideicomisos con 19.6 millones de metros cuadrados; y 116 fidei- comisos con 3.7 millones de metros cuadrados de superficie, en el - litoral del Golfo de México y del Caribe.

El país de origen de los fideicomisarios fue en primer lugar Esta-- dos Unidos con el 92.2%, siguiendo en importancia Canadá con 3.4%; - y fideicomisarios de más de 30 países representan el 4.4.% restante.

La ubicación geográfica de los fideicomisos con fines turísticos en zona prohibida, por entidades federativas observa el siguiente comportamiento.

FIDEICOMISOS CON FINES TURISTICOS EN ZONA PROHIBIDA.

E S T A D O	No.	SUPERFICIE MI- LES DE M2.
BAJA CALIFORNIA NORTE	491	25 975.0
GUERRERO	626	5 737.1
JALISCO	217	3 360.3
BAJA CALIFORNIA SUR	101	3 081.7
SINALOA	293	2 614.6
SONORA	808	2 990.1
QUINTANA ROO	85	2 386.2
YUCATAN	23	986.4
NAYARIT	55	843.2
COAHUILA	1	42.9
COLIMA	230	733.5
CHIHUAHUA	8	343.1
VERACRUZ	7	300.2
TAMAULIPAS	6	257.3
OAXACA	5	214.4
TABASCO	1	42.9
	<u>2 957</u>	<u>49 950.0</u>

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, SPFI, 1981¹

Del cuadro anterior se puede observar que en los Estados de Baja California Norte, Guerrero, Jalisco y Baja California Sur es donde en mayor medida se han concentrado este tipo de inversiones y especialmente en las ciudades de Tijuana 36.3% del total, Ensenada 15.1%, - - Acapulco 11.5%, Puerto Vallarta 6.2% del total; en conjunto en estas cuatro ciudades se concentró el 69.1% de las propiedades registradas a través de los fideicomisos.

La adquisición de estos terrenos se ha llevado a cabo en las ciudades donde la influencia extranjera es notoria, en estos lugares. uno de -- los principales objetivos para establecer la autorización de estos -- fideicomisos fue el de fomentar el establecimiento de instalaciones -- turísticas, principalmente hoteles. La realidad es que se está utilizando para fines personales y especulativos, con lo cual no se genera una entrada de divisas, así como incrementos en los niveles de empleo, y se acentúa la influencia extranjera en las decisiones que dan las -- autoridades municipales en estos lugares.

En resumen el monto de inversiones extranjeras directas o visibles -- que se ha orientado hacia la actividad turística, ha sido reducido -- tanto en la edificación de hoteles como en las actividades complementarias. Esto no es como resultado de los impedimentos que existen a -- la inversión extranjera, sino más bien de las estrategias que tienen las empresas extranjeras para establecerse en México, ya que su influencia es fácilmente detectable. Lo que sí es cierto es que el mecanismo utilizado para fomentarlas más bien pone en peligro la soberanía nacional.

IV. - EFECTOS EN LA INDUSTRIA HOTELERA, DE LA POLITICA SEGUIDA EN MA
TERIA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

IV-1.- OBJETIVOS:

"El subdesarrollo científico y tecnológico de México tuvo un efecto muy negativo sobre el proceso de industrialización del último cuarto de siglo, pues hizo que el país fuera importador en masa de tecnolo
gias de origen externo, sin que tuviera capacidad para establecer -
las prioridades tecnológicas, exigir de los vendedores de tecnolo---
gía precios internacionalmente competitivos y sin que pudiera adap-
tar la tecnología importada a las características de la economía na
cional". (12)

"Señalar como objetivo general de largo plazo el de lograr la auto-
determinación en materia de ciencia y tecnología, el cual no debe -
confundirse como antarquía, sino más bien, debe entenderse como la
promoción de una capacidad nacional para generar, difundir, selec-
cionar, adoptar y aplicar el conocimiento científico y técnico, con
gruente con las posibilidades y requerimientos de la estrategia de
desarrollo señalada" (13).

Lo anterior es una clara muestra de diagnóstico del problema y del
establecimiento de un objetivo nacional a través del Plan Global de
Desarrollo, con la finalidad de superar en el largo plazo dichas de
ficiencias.

En sí predomina el problema básico de localizar tecnologías con el-

ta absorción de mano de obra, aún cuando no sean tan redituables para las empresas privadas, ya que la actitud contraria de los empresarios para seleccionar equipos con menores complejidades es reacia, como -- resultado de ello continúa la salida de divisas por concepto de pagos al exterior por importación de tecnología y las dificultades para asimilar, adecuar e innovar la misma a las necesidades del país.

Cabe destacar que, desgraciadamente en diez años de existencia de la Ley de Transferencia de Tecnología, de los objetivos que se definieron poco se ha logrado en la práctica, porque el empresario nacional en -- escasas ramas de la actividad económica ha tomado conciencia de su -- responsabilidad en la contribución al desarrollo tecnológico nacional; ya que, por una parte, se encuentra dispuesto a seguir importando la tecnología a cualquier costo, según su apreciación, sin basarse en -- criterios nacionales, para la utilización de tecnologías, y por otro lado, se resiste a destinar recursos financieros a la investigación pro pia, que a mediano y largo plazo dará frutos tanto a nivel de empresa como a nivel nacional, (en realidad) lo cual considera como un gasto y no como una inversión.

Uno de los objetivos claves para fomentar la investigación y desarrollo tecnológico es el dedicar mayores recursos financieros, en México aproximadamente el 0.5% del producto interno bruto se dedica para -- estos fines, se ha pretendido incrementarlo hasta un 2%, lo cual no -- puede considerarse como fácil de lograr y, adicionalmente, lo que -- realmente resulta complejo canalizarlo sobre todo a los sectores que presentan mayores ventajas para el desarrollo económico del país, que

eviten el desperdicio de recursos humanos, naturales y de capital, mo dificando la tendencia reciente.

Así podemos observar actualmente la introducción de tecnologías avanzadas, en la industria de la construcción, que están desplazando la utilización de mano de obra; modelos de consumo en el ramo alimenticio, ajenos a nuestras tradiciones; restaurantes de comida semiartifi cial; refrescos de sabores sintéticos; modelos de comercialización -- propios de una economía industrializada; grandes centros comerciales, los cuales no mejoran las condiciones del producto y si lo encarecen. De esta manera se puede continuar enumerando casos en que se quiere -- modernizar un país que tiene una estructura dual.

"La vida de las clases media y alta tiene un estrecho parecido con -- las mismas categorías en los Estados Unidos. Cada mañana, el mexicano se afeita con una máquina Gillette Trac II ... o si no, enchufa su má quina eléctrica Sumbzam o Remington ... Entre sus prendas de vestir -- hay camisas Arrow, corbatas Countess Mara, zapatos Florsheim, mancuer nillas Hickok y trajes Hart Schaffner. En el desayuno es probable que consume café Sanka o Maxwell House, avena Quaker o Kellogg's o Rice -- Krispieso incluso "hot cakes" preparados con harina Aunt Jemima, que pueden haberse cocido en un aparato de la marca Oster....y si disfruta de la vida al aire libre se irá con su familia de día de campo, -- provisto de Kentucky Fried Chiken y de Seven Up o Coca-Cola para hacer lo pasar bien por la garganta" (14).

"Estamos típicamente en una sociedad de consumo netamente imitativa,

hemos aprendido a crear demanda y no satisfacer las demandas explícitas que existen y toda la enorme demanda potencial que está regada a lo largo y a lo ancho de nuestro país. Estamos propiciando una degeneración de nuestro propio sistema de vida" (15).

La importación de este tipo de tecnología, lejos de beneficiar al país, lo perjudica, ya que es apropiada para países industrializados de altos ingresos y por tanto elevados costos de mano de obra, por lo que busca reducir su utilización al introducir a un país -- con características socio-culturales diferentes a los del país emisor. En este caso, siendo el problema no el origen geográfico de la tecnología, sino su grado de adaptación a las condiciones locales y el efecto demostración nocivo para los esquemas de consumo de un -- país semi-industrializado.

"...La utilidad Social de la Tecnología importada ofrece serias -- dudas simplemente porque los países importadores como México no están en posición de seguir los patrones de consumo prevaletentes en países de ingresos elevados de los cuales procede en su mayor parte la tecnología inventada exactamente para la economía de consumo" -- (16).

En resumen se puede afirmar que el crecimiento acelerado de la industria petrolera, que se pretendió utilizar como palanca para el desarrollo de los demás sectores de la actividad económica, sirvió igualmente para fomentar la compra de tecnologías inadecuadas para las necesidades del país, distorsionando con ellas el objetivo de --

fortalecer la independencia tecnológica, paradoja ésta, resultando -
lo contrario. La realidad es que muchas empresas nacionales están --
descapitalizadas, sin recursos para la investigación y para mal de -
éstas en posibilidades de que los inversionistas extranjeros puedan
incorporarse a la economía nacional para disponer de ellas, sin - -
crear nuevas unidades, tomándolas a precios de oferta.

El sector hotelero no puede evadirse de esta premisa, la penetración
extranjera continúa lentamente, ya que las escuelas de enseñanza - -
superior en principio no están satisfaciendo las necesidades del sec-
tor turístico, por no tener objetivos bien definidos del tipo de - -
gente que se quiere formar, acorde a las necesidades del sector.

El establecimiento, por parte de Fonatur, de cuatro desarrollos tu-
rísticos, San Cón, Ixtapa, Los Cabos y Mulage, no definió un objeti-
vo preciso en materia de inversión extranjera, y por consecuencia --
de transferencia de tecnología, por el contrario estimuló en mayor -
medida las componendas para que la inversión extranjera estableciera
los fideicomisos o los disfraces de mexicanización, que pueden acl-
rarse con el establecimiento de acciones nominativas.

IV-2.- LOGROS DEL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

- Determinar cuantitativamente cuáles son los resultados que se han obtenido con el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, no es una tarea sencilla, ya que implica el saber con precisión en qué montos se ha restringido la entrada de tecnología no conveniente para el país, o la substitución de tecnologías nacionales, entre otros casos, porque se carece de información específica.

En términos generales, los logros del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (RNTT) en el ramo hotelero pueden resumirse en los siguientes:

Reducción en los pagos que se convenían por traspaso tecnológico en la rama hotelera. Sobre el particular es de señalar que anteriormente los pagos establecidos en los contratos celebrados eran bastante elevados; actualmente existe un rango máximo o sea un porcentaje de carácter general para servicios administrativos, conocimientos técnicos y asistencia técnica que no excede del 3% sobre los ingresos netos; se permite adicionalmente agregar un porcentaje del 10% sobre utilidad bruta, considerándose como un incentivo; por lo que se refiere a la licencia por uso de marca, patente o nombre comercial, se ha determinado como porcentaje adecuado el 1% sobre ingresos netos.

A veces se presentan convenios gratuitos, pero esto es como resultado de que las partes contratantes ya tengan celebrados convenios, y/o exista relación de capital entre las mismas.

Existe un rubro en el cual se autoriza un porcentaje mayor y es el pago por los contratos que establecen ingeniería básica y/o de detalle, el cual asciende aproximadamente a un 18% sobre el monto total de la inversión.

Es importante señalar que, excluyendo los pagos por ingeniería, los egresos por cualquiera de los demás sujetos contractuales, no deben exceder en total, aún en el caso de que formen parte de 2 ó más contratos para el mismo inmueble, del 3% sobre los ingresos netos, más la parte del 10% adicional sobre la utilidad bruta.

Otro punto importante es el aspecto de la vigencia: anteriormente la celebración de los contratos era por tiempo indefinido, ocasionando perjuicios a las empresas contratantes por la continuidad de pagos en condiciones que, no obstante haber sido favorables al inicio del contrato, con el transcurso del tiempo pasan a ser desventajosas por haber sido el resultado de una negociación de la vigencia de carácter unilateral; asimismo el oferente tenía como ventaja que podía dar el contrato por terminado cuando lo deseara. Actualmente la vigencia máxima está definida en 10 años aunque existe la posibilidad de prorrogarse o puede ser terminado con anterioridad, mediante el acuerdo previo de ambas partes. Sin embargo, no se toma en cuenta si el tiempo establecido ha sido suficiente para asimilar la tecnología.

Cuando hay una renegociación del convenio, se señala a la receptora la forma en que debe renegociar el contrato, una vez que el RNTT ha

procedido a emitir la opinión negativa de su inscripción. Sin embargo, en este rubro cabe resaltar la conveniencia de dar una mayor promoción al dictamen previo, lo cual ayudaría a que la receptora no se viera presionada por la oferente de tecnología, firmando así el contrato en los términos más adecuados, tanto para la rentabilidad de la misma como para cumplir con lo especificado por la Ley de Transferencia de Tecnología.

Una de las desventajas que se ha logrado eliminar es el sometimiento a tribunales extranjeros, de los conflictos que pudieran surgir por la interpretación de los acuerdos, o por el incumplimiento de alguna de las partes.

Es importante señalar, que mediante el registro no se ha podido demostrar que el adquiriente de la tecnología realizó un esfuerzo sustancial para seleccionar la tecnología adecuada y la más barata existente en el mercado, lo cual podría haberse superado mediante la reglamentación de que el estado puede obligar a los contratantes a negociar con otro oferente y no resolver únicamente casos ya consumados.

En este contexto, cabe aclarar que a través del Registro no ha sido posible captar si han existido negociaciones libres entre los receptores nacionales y los proveedores foráneos y no se esté dando la celebración de contratos forzados entre subsidiarios y matrices. Al respecto se puede establecer una disposición que busque esta diferenciación, y no se perjudique al fisco y a los trabajadores con pagos gravosos.

Mediante el control de cambios monetarios puede existir la posibilidad de determinar el monto de los pagos realizados, ya que sería un sistema idóneo para regular los pagos que se realizan por concepto de transferencia tecnológica. Esta desde luego podría funcionar fácilmente para las empresas industriales, pero no así para el sector turístico que tiene la posibilidad de captar divisas y no declararlas a los bancos, con lo que dispondría de recursos para hacer pagos adicionales a los pactados en un contrato.

Otro problema que no ha sido fácil de solucionar y que no se ha detectado por parte del RNTT, es el de pagos por concepto de sueldos y prestaciones al personal que desarrolla permanentemente un oficio o empleo dentro de hoteles o industrias, pero que sí representa una causa para remitir indirectamente divisas al extranjero.

Existe un aspecto muy importante, que ha causado grietas en el Registro, es la distinción de lo que puede considerarse como una transferencia de tecnología y la utilización de servicios administrativos; la diferencia de ello tendría que efectuarse por personal experto en la materia. Así se podría distinguir entre simples servicios profesionales, que no incrementan la capacitación tecnológica de quien los contrató; los cuales no transmiten un nuevo conocimiento, y aquellos que sí lo efectúan.

Esta es probablemente una de las formas como la empresa extranjera se presenta sin necesidad de invertir aparentemente, ya que mediante el encubrimiento de concepto tecnológico, se repatrian utilidades, que de otra manera no estaría autorizada para llevar a cabo.

IV.3.- LOGROS DE LA DEPENDENCIA QUE REGULA LA INVERSION EXTRANJERA.

Los objetivos que se buscan al regular la inversión extranjera, en el sector hotelero, a través de la Dirección General de Inversiones Extranjeras, pueden considerarse en resumen como sigue:

- a).- Diversificar la inversión en la rama mediante el fomento de la inversión nacional, coinversiones con extranjeros y en última instancia inversión extranjera directa.
- b).- Canalizar los recursos de la banca nacional al desarrollo de infraestructura hotelera, netamente de inversionistas mexicanos, dejando los recursos externos para los demás tipos de inversiones.
- c).- Controlar el retorno de utilidades hacia el extranjero.
- d).- Utilizar la imagen de las cadenas hoteleras extranjeras para fomentar la afluencia turística.

A este respecto, es un hecho que en apariencia no existe un monopolio del capital extranjero que se haya instalado en la infraestructura turística hotelera del país, ya que más del 90% es propiedad de inversionistas mexicanos, todo parece indicarlo así, con el análisis de los consejos de administración de las empresas hoteleras.

En realidad es importante destacar que, una parte muy pequeña de la oferta turística, es la que absorbe el turismo de clase superior, y

son fundamentalmente los hoteles de cadenas extranjeras quienes la --
llevan a cabo. En este sentido si se puede hablar de monopolio dentro
del sector de los turistas que tienen elevada capacidad adquisitiva, -
o de los que son manejados en paquetes turísticos, que son controla--
dos por hoteles extranjeros normalmente, a esto hay que agregar que -
las compañías aéreas están asociadas con los hoteles, con lo que cie--
rran el círculo para mantener cautivo a este tipo de turismo.

En otros sectores, como la industria refresquera, es evidente cómo las
compañías extranjeras han monopolizado el sector, a través del despla--
zamiento de empresas nacionales, mediante prácticas desleales de co--
mercio, y no se sabe a la fecha que exista una limitación o sanción -
a este tipo de procedimientos, los cuales constitucionalmente están -
prohibidos.

La canalización de recursos financieros hacia la construcción de in--
fraestructura turística por parte de las empresas netamente mexicanas,
no ha sido fácil de controlar, para ello hay que reconocer que uno de
los principales exconsorcios bancarios privados mexicanos, o sea - -
Banamex, antes de la nacionalización bancaria, había prestado apro--
ximadamente el 44% de los recursos canalizados por Fonatur, y por otra
parte aparecía como propietario de una cadena hotelera de procedencia
extranjera, la Westin, con esta situación tan especial no es posible
lograr que las inversiones de capitalistas extranjeros sean exclusiva--
mente con dinero fresco procedente del exterior.

Hay un mecanismo mediante el cual las empresas extranjeras tienen la

oportunidad de retornar utilidades al exterior, sin que la autoridad correspondiente pueda evitarlo, ya que no dispone de los recursos necesarios para hacerlo y adicionalmente le es casi imposible detectarlo, dicho procedimiento se realiza a través de las ventas de materias primas intercompañías, las cuales obviamente pueden ser facturadas a costos diferentes.

Es evidente que las empresas hoteleras no pueden utilizar este mecanismo, tal como se expresa aquí para la industria de transformación, pero si es factible aplicarlo al pago de servicios profesionales.

La influencia que pueden tener las cadenas extranjeras instaladas en México para atraer mayor cantidad de turismo es relativa, ya que en algunos casos ha sido negativa, así podemos mencionar el boicot a la entrada de turistas extranjeros, establecido por los judíos, el cual lo apoyaron empresas de esta rama, situación en la cual las autoridades respectivas no definieron alguna sanción.

Por otra parte, resulta que las cadenas hoteleras extranjeras manejan su propio turismo y que aunque se incremente su afluencia, sus efectos no se dispersan dentro de las zonas donde acuden, tomando en cuenta que los manejan por paquete, integrando todos los gastos las compañías aéreas y hoteleras, dejando ingresos secundarios a las localidades visitadas.

Cabe aclarar que no se ha obligado a los inversionistas extranjeros al establecimiento de nuevas inversiones, sino que está actualmente -

realizando adquisiciones de instalaciones hoteleras ya edificadas, -- con lo que no existe en estos casos una ampliación de la oferta.

Aunque en la Ley de Inversiones Extranjeras no se menciona el caso específico de empresas transnacionales, éstas no han sido reguladas adecuadamente, esto puede deberse a que las autoridades respectivas carecen de la autoridad específica para sancionar los actos que contravengan las disposiciones en esta materia. Aparentemente, las sanciones -- que se contemplan en el Artículo 25 de las disposiciones generales -- de la Ley, no son aplicadas o no son lo suficientemente rígidas para limitar las acciones de estas empresas que lesionan nuestra economía y le son favorables a sus intereses.

Al respecto, no se tiene noticia de la existencia de una sanción aplicada a las empresas extranjeras del ramo. Por lo que, proponer una -- represalia severa a las empresas que violen nuestras reglamentaciones oficiales, es irracional si no ha existido una intención de aplicarla, ya que lo anterior, traería como consecuencia más perjuicios que beneficios.

Y es que el objetivo de las empresas transnacionales de ubicar sus -- centros de actividad dondequiera que puedan reunir la combinación -- más eficiente de tecnología, capital y personal para producir y vender con la mayor utilidad posible, implica el pasar por encima de -- cualquier ética profesional, o moral social, puesto que no importa -- destrozarse la competencia o mantener con bajos salarios a la mano de -- obra. Razón suficiente para vigilar el debido cumplimiento de la legislación nacional.

La inexistencia de un organismo internacional con autoridad para --
imponer normas de conducta impide en parte, el tener un apoyo para --
poderles controlar, es un hecho su participación en la desestabilizaci
ción de gobiernos avalados por el voto popular, que han tratado de --
reglamentar su situación.

IV-4.- TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN LA INDUSTRIA HOTELERA.

La primera pregunta que se podría hacer con respecto al sector turístico es si la planta hotelera recibe flujo tecnológico, por la muestra de 96 contratos de transferencia de tecnología en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (RNTT), los cuales correspondieron a 66 empresas mexicanas, con participación mayoritaria y minoritaria de capital extranjero. Puede pensarse en efecto que hay una transferencia de "Know How," ¿ Qué característica tiene ? y ¿ Ha sido útil a la industria turística?, más adelante lo analizaremos.

Antes diremos que de esos 96 contratos, se registra que 89 se encuentran autorizados por el RNTT; el otro 7.4% fue negado, siendo una causa frecuente el concepto de pago, es decir, resultó elevado para el tipo de servicios prestados. Se tomó como base para la evaluación de este concepto, el precedente de contratos similares inscritos en el RNTT y el alcance de los servicios; otros se rechazaron por encontrarse en imposibilidad de negociar el contrato con la parte oferente en términos satisfactorios y adecuables.

Dentro de este grupo de contratos de tecnología analizados se encontró que los celebrados entre oferente y receptora mexicanas, representan el 71.4% del total, mientras que los oferentes distintos a los nacionales alcanzaron la cifra de 28.6%. Corresponde la mayor parte de ellos a empresas estadounidenses 92.3% y en menor medida a empresas suizas y británicas, representando el 4.1% y 2.1% del total, respectivamente.

En el cuadro siguiente se muestra el grado de inversión extranjera - que se encuentra ubicado en las diferentes empresas de la rama, dicho monto ascendió a 184 millones de pesos, que comparados con los 2 424 millones de pesos, nos resulta que el promedio asciende a sólo 7.6%, el origen es básicamente estadounidense, como se mencionó anteriormente, siendo las principales cadenas hoteleras que están involucradas: Camino Real, Holiday Inn, Sheraton, Exelaris Hyatt y Princessa.

ESTRUCTURA DE CAPITAL
(MILES DE PESOS).

CAPITAL SOCIAL	\$ 2 423 757
CAPITAL EXTRANJERO	184 105
INVERSION EXTRANJERA	7.59%

FUENTE: OGIETT, SPFI, 1981

NOTA: CORRESPONDE A LOS 96 CONTRATOS DE LA MUESTRA.

Como se comentó anteriormente no es factible saber si hay una tercera persona que oculta el capital, aunque en este sector resulta más - - atractivo operar los hoteles, y no llevar a cabo las inversiones de - infraestructura hotelera, por ser más segura la recuperación de capital.

Para observar con mayor detalle lo anterior al hacer un desglose por causa u objeto que origina el contrato, tenemos como resultado que de los convenios analizados se clasifican porcentualmente como sigue:

<u>OBJETO</u>	<u>%</u>
Servicios Administrativos.	38.2
Marca y Servicios Administrativos.	9.0
Marca, Conocimientos, Asistencia y Servicios Administrativos.	9.0
Licencia de Uso de Nombre Comercial y Servicios -- Administrativos.	6.7
Servicios Administrativos y Asistencia Técnica.	5.7
Marca.	4.5
Marca, Asistencia y Servicios Administrativos.	4.5
Marca, Servicios Administrativos, Licencia de Uso de Nombre Comercial.	3.4
Conocimientos, Asistencia y Servicios Administrativos.	3.4
Marca y Conocimientos.	2.2
Marca, Servicios Administrativos, Cesión de Nombre Comercial.	2.2
Marca, Conocimientos y Asistencia.	2.2
Servicios Parciales. <u>1/</u>	9.9
T O T A L.	100.0

1/ PUEDEN CONTEMPLAR CUALQUIER OBJETO, INCLUYENDO -- INGENIERIA.

FUENTE: OGIETT, SPFI.1981

El cuadro anterior nos muestra claramente que el inversionista nacional únicamente le interesa asegurar el inmueble en manos de las cadenas hoteleras extranjeras con prestigio internacional; el 43.7% de -- los objetos contractuales contemplan de una u otra forma el uso de -- marca o nombre comercial, la finalidad es asegurar la rentabilidad --

del inmueble sin tener cuidado o preocupación por los términos en que se negocie el contrato. Cabe aclarar que la Ley de 1972 contemplaba - como marca algunos nombres, que en la Ley de 1982, han quedado definidos como nombre comercial.

Por otra parte, en lo referente a convenios por servicios administrativos, éstos tienen por objeto en la mayoría de los casos la administración total del inmueble; incluyendo la selección, contratación y desarrollo de personal; asesoría en relaciones laborales; servicios de promoción y publicidad; servicios de reservaciones nacionales e internacionales; contabilidad y finanzas, así como también la asistencia y conocimiento para el manejo de restaurantes u otros servicios análogos.

La fórmula de pago, por el concepto de traspaso tecnológico, se establece principalmente en función de los ingresos de operación de la oferente, existiendo indicadores semejantes entre operadoras nacionales y extranjeras, en donde generalmente éste no excede del 3% sobre ingresos netos, siendo un rasgo distintivo de las operadoras nacionales el cobrar adicionalmente 10% sobre utilidades brutas, como honorario de incentivo. Por su parte las cadenas extranjeras cobran por separado los servicios de reservaciones y publicidad y normalmente dicha tasa asciende a 2% sobre ingresos netos.

Es importante señalar que las bases de pago se deben establecer por ambas partes, de acuerdo al tipo de contrato o a las diferentes características, como pueden ser su relación de capital o el número de --

contratos celebrados entre las mismas empresas, en cuyo caso resulta factible la existencia de un contrato gratuito.

A este respecto tenemos que la distribución estructural sobre las bases de pago pactadas por las empresas hoteleras, de acuerdo a la muestra utilizada es como sigue:

<u>BASE</u>	<u>%</u>
Fórmula Especial <u>1/</u>	29.2
Porcentaje sobre Ventas.	27.0
Pagos Fijos.	14.6
Porcentaje sobre ventas con tope de porcentaje de utilidad.	9.0
Costo de los Servicios.	6.8
Pagos Unicos.	6.7
Gratuitos.	3.4
Porcentaje sobre Venta con Pago Fijo.	1.1.
Porcentaje sobre Ventas Brutas.	1.1
Pagos Determinables.	1.1.
T O T A L.	100.0

1/ CONTEMPLA DIVERSAS BASES DE PAGO.

FUENTE: OBIETT, SPEI. 1981

La principal forma de pago es la denominada como fórmula especial, el 29.1% del total de contratos de la muestra se estableció con este mecanismo, dicha base de pago contempla diversas combinaciones de formas de pago, para mitigar el pago pactado. Este instrumento pretende garantizar un pago permanente y actualizable.

Otra de las fórmulas de pago más utilizadas es la de porcentaje sobre ventas, 27% del total, que además proporciona a la oferente pagos en forma continua, con las ventajas de incrementarse en virtud de que la actividad de la receptora normalmente tiende a elevarse, ya sea por influencia de los precios o por mayor productividad, por lo tanto sus ingresos por servicios prestados se incrementan.

Respecto a los pagos únicos, 6.7% del total, éstos se establecen normalmente cuando los servicios son prestados por una sola vez por lo cual no existe una vigencia prolongada, como ejemplo podemos señalar la asesoría para la construcción de un hotel, para este caso específico, la ingeniería es cobrada mediante un solo pago.

Es quizá el pago fijo una de las bases de pago mejor negociadas por la parte receptora, 14.6%, del total, cuando éste no resulta demasiado elevado, en razón de que una expansión normal en la capacidad utilizada, no implica su atamamiento hacia el futuro ya que pago en términos relativos, tenderá a disminuir en virtud del incremento en los ingresos de la receptora.

La práctica de convenir el pago sobre la base de costo de los servicios, aunque por lógica debiera ser atractivo, resulta poco estimulante para la receptora, debido a que la oferente en la práctica infla los costos de sus servicios y la adquiriente no tiene forma de establecer un pago razonable.

Para complementar el entorno en que se desenvuelve la oferta hotelera,

tanto propiedad de nacionales, mixta o extranjera, cabe aclarar que la Secretaría de Turismo, con objeto de determinar las tarifas de los hoteles, los ha clasificado de acuerdo a la calidad de los servicios y el tipo de consumidor a que son dirigidos, así tenemos que los ha integrado en categorías de 1 a 5 estrellas y Gran Turismo, siguiendo un orden ascendente.

De las cadenas hoteleras establecidas en México, por las características de los servicios que prestan, resultan internacionales competitivas: Westin Hotels, El Presidente, Sheraton, Krystal, Fiesta Americana, Hyatt, Aristos, Holiday Inn.

Ahora bien, de la muestra en estudio (66 empresas), debe tomarse en cuenta que las cadenas aquí señaladas quedan contemplados sus servicios dentro de la categoría de 4 ó 5 estrellas, e incluso Gran Turismo. Es importante aclarar que algunos de ellos son de capital 100% nacional e incluso uno es de participación estatal.

Lo interesante de este análisis es que como se observa en el cuadro que especifica las características de las cadenas hoteleras, las empresas hoteleras nacionales no pagan por la adquisición de un trasvase tecnológico del extranjero, ya que cuentan con los recursos internos para operar sus instalaciones. Es decir, esto nos demuestra que en la industria hotelera nacional existen los técnicos y profesionales suficientes para satisfacer la demanda de estos servicios a nivel nacional.

Hay que hacer énfasis en que no tenemos una calidad elevada en los

servicios turísticos de esta rama, ya sea los que proporcionan las - empresas extranjeras o los que dan las nacionales. Es evidente la -- falta de capacitación, tanto de recamareras, mozos, meseros, agentes especializados, etc., lo anterior puede ser el resultado de que las - empresas, por un lado, no se preocupan por darles una preparación -- adecuada que implicaría elevar sus costos, pero aumentar su eficiencia e imagen y por otra que lo consideran como secundario ya que -- únicamente se le quiere encerrar en términos de un proceso mercantil que simplemente supone compra venta de servicios, reduciendo al turista a un personaje que viaja para comer y beber.

Aquí cabe contestarse una pregunta sobre cuáles han sido los aspectos tecnológicos que se han transmitido al sector, si es totalmente notoria la carencia de capacitación, sobre todo en los nuevos centros turísticos desarrollados con apoyo gubernamental, que son los que mayores deficiencias tienen; acaso la instalación de gentes que se consideran expertas para enseñarle al turismo cómo utilizar su tiempo - durante su estancia en los hoteles; o los espectáculos que se presentan en ellos; o las tiendas comerciales que se instalan dentro de -- los hoteles; o la distribución que se hace de los proyectos arquitectónicos; o la propuesta para instalar juegos de azar; así podemos seguir haciendo una lista de servicios, que nos llevan a la conclusión de que son únicamente servicios profesionales por los que se está -- pagando, y no una transferencia tecnológica.

Ante esta situación, es claro que es más fácil y barato enviar a gente a capacitarse en el extranjero sobre los avances que se dan en la

industria hotelera, por lo que respecta a los servicios que ofrecen los hoteles y los servicios que demandan los usuarios.

Aquí lo más importante es, para llevar a cabo un mejoramiento en la prestación de servicios turísticos, concientizar a todos los empleados que están involucrados en la atención al turista, para ver esto como un proyecto a largo plazo y en expansión. Es decir que nos debe importar mantener a los turistas que llegan al país como futuros defensores y a la vez como promotores de nuestra nación.

Si tomamos en cuenta que de un universo de 4.1 millones de turistas, que nos visitaron en 1980, el 41.3% declaró que tenía ingresos que fluctuaban entre 20 y 30 mil dólares anuales, sólo el 11.4% declaró ingresos superiores a esa cifra (17). Esto nos da una idea de que el tipo de turismo que visita México, se ubica entre la clase media, con lo que es cuestionable la promoción de las empresas extranjeras para atraer turismo de mayor capacidad adquisitiva. Lo importante es opinar si es más conveniente organizarse para promover en mayor medida el turismo nacional, que obviamente no requiere de tecnologías extranjeras, sino únicamente sentir que los servidores turísticos son eso.

Puede afirmarse que en México existen aproximadamente 25 cadenas -- hoteleras con instalaciones turísticas adecuadas para dar un buen servicio, de ellas, en 9 existe inversión de capital extranjero, y 6 de esas cadenas quedan comprendidas dentro de las 10 cadenas hoteleras con mayor coeficiente de cuartos. Al respecto debe señalar-

CARACTERISTICAS DE LAS PRINCIPALES CADENAS HOTELERAS.

H O T E L	I.E.	T.T.	PRECIO POR HABITACION	CATEGORIA ESTRELLAS	TOTAL DE CUARTOS	ESTABLECI MIENTOS
FIESTA AMERICANA	si	si	2 047	5	2 066	5
PARAISO MARRIOT	si	si	2 237	5	442	1
HOLIDAY INN	si	si	2 393	4	1 929	8
EXCELARIS HYATT	si	si	3 068	5	1 618	5
CAMINO REAL W.H.	si	si	3 788	5	9 008	8
SHERATON	si	si	5 563	GT	1 589	3
ARISTOS	no	no	2 262	5	618	1
ALAMEDA	no	no	3 788	5	345	1
CARIBOTELES DE MEX.	no	no	1 215	4	151	1
ROMANO	no	no	1 221	4	1 405	8
DEL PRADO	no	no	1 250	5	507	1
HOTELES DUBIN	no	no	1 225	4	629	4
CASTEL	no	no	1 475	4	436	3
FIESTA PALACE	no	no	2 047	5	2 516	4
CASOLAR	no	no	1 500	5	203	1
MONTEJO PALACE	no	no	1 520	4	182	2
HOTELES EMPORIO	no	no	1 520	4	376	2
RITZ	no	no	1 655	4	381	2
PROVINCIAL DE HOTELES	no	no	1 800	4	124	1
REAL DE MINAS	no	no	1 841	4	580	4
EL PRESIDENTE	no	no	2 371	5	3 562	19
KRISTAL	no	no	6 265	GT	514	3

FUENTE: ELABORADO CON DATOS DE LA SECRETARIA DE TURISMO Y DE LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO - INDUSTRIAL. 1981

se, que esas 9 cadenas cuentan con servicios similares a los que proporcionan las cadenas nacionales, pero tienen una característica especial, que sus precios por habitación son sustancialmente superiores, con respecto al conjunto de la oferta hotelera, adicionalmente tienen contratos de transferencia tecnológica con el exterior, son manejados administrativamente a través del extranjero y parte del personal que labora aquí en México, también es extranjero.

Al respecto puede agregarse que la categoría en que se clasifican -- estos hoteles va de 4 estrellas o más, con lo que de acuerdo a datos de rentabilidad de inversión son más rentables este tipo de hoteles, ya que sus ingresos provienen de hospedaje, alimentos, bebidas y -- otros renglones, con lo cual se hacen bastante lucrativas las inversiones en estos rubros.

Con lo anterior se considera posible disminuir la dependencia del exterior, tomando en cuenta que resulta factible la contratación de -- personal nacional para la administración de hoteles, ya que hay empresas nacionales cuyos servicios son equiparables a los que prestan -- las cadenas internacionales.

De todo esto podemos deducir que la transferencia tecnológica en el sector no ha sido benéfica, y que por otra parte, si ha creado -- problemas en nuestra estructura de costos; para mayor fundamentación pasemos a observar el comportamiento que tienen las tarifas hoteleras a nivel mundial, de dos grandes cadenas transnacionales como son Westin Hotels y Sheraton Hotels Inns. Del cuadro de precios de ho-

PRECIOS A NIVEL INTERNACIONAL.
(DOLARES)

P A I S.	MINIMO		MAXIMO	
	No. DE HOTELES.	PRECIO.	No. DE HOTELES.	PRECIO.
ARABIA SAUDITA	3	116	-	-
AUSTRALIA	5	71	5	83
ALEMANIA	3	70	3	100
ARGENTINA	1	82	1	93
BRUNEI	1	81	1	91
BOLIVIA	1	64	1	67
BAHAMAS	1	67	1	88
BRASIL	1	95	1	135
BAHRAIN	1	106	1	122
CANADA	28	76	27	97
CHILE	1	97	1	107
DJIBOUTI	1	101	-	-
DINAMARCA	1	70	1	84
EGIPTO	3	56	3	64
EMIRATOS ARABES	2	127	2	140
E.U.A.	251	63	240	81
FILIPINAS	2	72	2	85
GUATEMALA	2	66	-	-
HONDURAS	1	70	1	75
HOLANDA	1	71	1	77
HONG KONG	2	92	2	130
JAMAICA	1	67	1	80

P A I S	MINIMO		MAXIMO	
	Nº. DE HOTELES.	PRECIO.	Nº. DE HOTELES.	PRECIO.
ISLIAS CANARIAS	1	64	1	71
INGLATERRA	4	112	1	123
ITALIA	1	110	1	136
IRAK	1	118	1	152
INDIA	3	70	-	-
JAPON	4	84	4	104
KUWAIT	1	107	1	169
KOREA	3	55	3	73
MEXICO	10	76	8	96
NEPAL	1	60	-	-
NUEVA ZELANDA	2	56	2	83
PAKISTAN	1	71	1	90
PERU	1	78	1	88
PORTUGAL	2	74	2	83
QATAR	1	117	1	130
SIRIA	1	110	-	-
SUECIA	1	113	1	120
SUIZA	1	47	1	103
SINGAPUR	2	103	2	128
TUNEZ	1	25	1	25
TURQUIA	1	90	1	120
TAILANDIA	1	69	1	120
TAIWAN	1	88	1	113
VENEZUELA	1	74	1	91
T O T A L	359	3 870	331	4 157
MEDIA		60		86

NOTAS 1) SE TOMO COMO BASE EL PRECIO DE UN CUARTO DOBLE, CONSIDERANDO SU COTIZACION EN TEMPORADA BAJA. ASI COMO EL PRECIO MINIMO Y EL MAXIMO.

FUENTE: INVESTIGACION PROPIA, SE HIZO CON BASE EN FOLLETOS DE LAS CADENAS HOTELERAS WESTIN Y SHERATON. 1982

teles a nivel internacional destaca que de 359 hoteles que tienen estas cadenas en diferentes partes del mundo, es en Túnez donde se da la tarifa más baja 25 dólares cuarto doble, en los Emiratos Arabes -- Unidos la más alta tarifa que va de 127 a 140 dólares, así también -- cabe agregar que son los países Arabes, Suecia y Singapur donde se -- localizan las tarifas más elevadas.

En cambio, las tarifas de los hoteles que tenían ubicados en México -- iban de 76 a 96 dólares en promedio, para los 10 establecimientos -- considerados, los precios no incluyen todas las adecuaciones que se han hecho a nuestra moneda. Por su parte tenemos que en Estados Unidos las tarifas promedio fluctuaban entre los 63 y 81 dólares, o sea inferiores a los que se establecieron para México, por lo que cabe preguntarse si la mano de obra que es más barato en nuestro país, -- parte importante de los costos de operación de un hotel, no implica el que los precios tengan que ser más reducidos.

Otro aspecto interesante que sobresale son las tarifas predominantes promedio. En los 359 hoteles tomados para el análisis de precios para estas 2 cadenas hoteleras, se registró que éstas ascienden a 68 -- dólares la mínima y a 86 dólares la máxima. Estas tarifas representan los cuartos tipo con los servicios comunes de cualquier hotel -- que tiene 4 o 5 estrellas.

Ahora bien, en resumen por lo que respecta a los precios no se ha observado ningún beneficio para México, ya que las empresas transnacionales piensan el retorno de ingresos en función de dólares, y que -- las devaluaciones del peso mexicano, las obligó en principio a dismi

nuir tarifas. Los niveles que se consideran reales son los que se han establecido en dólares, como se ha observado.

En resumen, desde todos los ángulos se ha visto que las ventajas de pagar una supuesta transferencia de tecnología no existen, algo realmente cierto es que ha habido repatriación de utilidades y de formación de nuestros modelos de consumo. De allí resulta importante el fomentar la capacitación de nuestros servidores turísticos y concientizar a los empresarios nacionales para que tengan un sentido de servicio y apoyo a las políticas nacionales.

Por lo tanto, podemos concluir que la política sectorial sobre requerimientos tecnológicos debe buscar una disminución de pagos por concepto de regalías y éstos deben estar en función del costo de los servicios y de la disponibilidad a nivel nacional de ellos; incluir en los contratos cláusulas que detallen los servicios licenciados, la frecuencia del suministro, la garantía del rendimiento de la tecnología; establecer un compromiso de que existirá realmente un traspaso tecnológico y capacitación de la mano de obra; en caso contrario aceptar una sanción por parte del Estado; estimular un mayor flujo de inversión directa por parte de empresas de participación estatal; fomentar y controlar el desenvolvimiento de las zonas turísticas administradas por los sindicatos del IMSS y del ISSSTE, para incrementar el turismo nacional, dentro del territorio nacional y mantener la planta hotelera a toda su capacidad; establecer un verdadero programa de capacitación para concientizar a los servidores turísticos sobre el tratamiento del turista, como se hace en otros países del mundo donde se le considera como invitado especial.

V.- CONCLUSIONES.

-Las grandes empresas son las que se caracterizan por registrar una elevada participación del capital extranjero; la investigación y desarrollo tecnológico en estos casos se realiza en la casa matriz; en las empresas nacionales normalmente no existe el rubro de investigación y desarrollo.

-La inversión dirigida al desarrollo tecnológico de los países latinoamericanos es reducida y se concentra en sectores muy específicos, como es el caso de la construcción, energéticos y agricultura en México.

-Los porcentajes del PIB dirigidos a investigación y desarrollo en países desarrollados se elevan al 2%; en el caso de México, apenas alcanza el 0.5%. De allí que en los países subdesarrollados los gastos en investigación y desarrollo sean realizados en la mayor parte por el Estado, ya que la inversión destinada a la investigación y desarrollo es considerada por el empresario como un gasto.

-Las empresas de capital 100% nacional encuentran dificultades en el proceso de selección de tecnología; tomando en cuenta que no tienen acceso fácil y barato a la información sobre tecnología, ni cuentan con capacidad para evaluarla.

-El comprador o receptor de tecnología se encuentra en una situación paradójica, ya que el "conocimiento" elemento que le es indispensable

ble, es algo que desconoce y que por lo tanto le resulta difícil evaluar. Adicionalmente, la mayoría de las empresas compradoras de tecnología son más débiles en recursos financieros, capacidad tecnológica y experiencia negociadora que el vendedor.

-La contribución al desarrollo económico de la inversión extranjera en los países en que se establece es discutible, los costos sociales han sido mayores en relación con sus beneficios. Las probables ventajas de la inversión extranjera se reducen a medida que incrementa su participación en la economía. Su carácter monopolístico le permite establecer las reglas del juego, cambiar hábitos de consumo, desplazar los capitales nacionales.

-La LIE es una ley defensiva; resultado de los avances negativos del desarrollo de la economía nacional.

-El empresario nacional no tiene conciencia de su responsabilidad en la contribución al desarrollo tecnológico nacional. No se cuenta con políticas nacionales para la utilización de la tecnología. Así tenemos que la introducción de tecnologías avanzadas sin adaptación ocasiona: desplazo de mano de obra o implantación de modelos de consumo ajenos a las tradiciones nacionales; modelos de comercialización adecuados para economías industrializadas; no así para la mexicana.

-La ubicación de la inversión extranjera en sectores dinámicos de la actividad económica, le permite ejercer cierta presión, así como facilitar el retorno de utilidades y/o regalías.

-La penetración extranjera continúa lentamente en el sector hotelero, ya que las escuelas de enseñanza superior en principio no satisfacen las necesidades del sector turístico, por no tener objetivos -- bien definidos del tipo de personas que se requiere formar.

-No obstante existir zonas exclusivas reservadas para los mexicanos, de acuerdo a la LIE, los inversionistas extranjeros invierten en dichos lugares a través de fideicomisos: la inversión extranjera "disfrazada" resulta aún más perjudicial para la economía nacional que la directa o visible, en virtud de que es utilizada para fines personales y especulativos, sin generar una entrada de divisas.

-La inversión extranjera visible, es mínima en la industria hotelera, debido a las estrategias que tienen las empresas extranjeras para establecerse en México, no debiéndose ésto a impedimentos de la LIE.

-El capital extranjero en la industria hotelera se presenta sin necesidad de invertir, aparentemente, mediante el encubrimiento tecnológico de "servicios administrativos", facilitando la repatriación de utilidades, por ser más segura la recuperación de capital.

-Se puede hablar de un monopolio del turismo, con elevado poder adquisitivo o del manejado en paquetes turísticos, los cuales normalmente son controlados por cadenas extranjeras, asociadas a compañías aéreas con lo cual mantienen cautivo a este tipo de turismo.

-No ha sido posible controlar que la inversión de capitales extranjero

ros sea exclusivamente con recursos frescos del exterior, así como - los pagos por concepto de sueldos al personal extranjero no ha sido posible cuantificarlos en el RNTT.

-El objetivo de las empresas transnacionales es ubicar sus centros de actividad donde reúnan la combinación más eficiente de tecnología, - capital y personal, para producir y vender con la mayor utilidad posible.

-Los servicios turísticos prestados por las cadenas hoteleras con par ticipación de capital extranjero son similares a los que proporcio-- nan las cadenas nacionales, con la gran desventaja tanto para la eco nomía nacional como para el consumidor, de que los precios por habita-- ción de aquéllas son sustancialmente superiores; a esto, hay que - - agregar, que aquéllas envían divisas al extranjero por concepto de - tecnología y/o utilidades en su caso.

-En el sector hotelero no se puede hablar de la existencia de una - - transferencia tecnológica, ya que ésta en sí no existe o no se puede demostrar, lo que realmente se encuentra es una venta de servicios - profesionales.

BIBLIOGRAFIA.

LIBROS Y REVISTAS.

- Alvarez Soberanis Jaime Necesidad de Formular un Código - Internacional de Conducta en Materia de Transferencia de Tecnología. Comercio Exterior. México, - junio 1976.
- Alvarez Soberanis Jaime La Nueva Ley Sobre Transferencia de Tecnología. Aciertos y Limitaciones de la Política Gubernamental. Comercio Exterior. México, - octubre 1982.
- Aároz Alberto; ET. AL Oferta de Tecnología Comercializable. Comercio Exterior. México, - julio 1978.
- Comité Bilateral de - - Hombres de Negocios México-Estados Unidos. -- Sección Mexicana. Inversiones Extranjeras Privadas Directas en México. Comité Bilateral de Hombres de Negocios. México 1971.
- Chundovsky Daniel Empresas Multinacionales y Ganancias Monóplicas en una Economía Latinoamericana. S. XXI Argentina 1978.
- De Marla y Campos Mauricio. La Política Mexicana Sobre Transferencia de Tecnología. Una apreciación Preliminar. Comercio Exterior. México, mayo 1974.
- Giral B. José, ET. AL. Guía para la Selección, Negociación y Transferencia de Tecnología Química. UNAM. México 1977.

Framinan German, ET. AL.

Información para la Transferencia de Tecnología como Proceso que -- Estimula el Desarrollo Tecnológico. Comercio Exterior. México, octubre 1976.

Ingo Walter.

Perspectivas del Desarrollo Económico Mundial, agencia de Comunicación Internacional, E. U. A. 1981.

Katz, Jorge M.

Importación de Tecnología, Aprendizaje e Industrialización Dependiente F.C.E. México 1976.

Ndongko, Wilfred A. ET. AL.

The Concept of Appropriate Technology en appraisal from the Third World. London 1981.

Magnedar, William M.

Technology and professional Societies, Mechanical Engineering, Septiembre 1982.

Michalet, Charles Albert

La Transferencia de Tecnología y la Empresa Transnacional. Comercio Exterior. México, junio 1977.

Pérez Vargas Jorge.

Major Innovations Regarding Trade and Service Marks in the Newly Revised Mexican Law on Inventions and Marks. A Mexican Perspective. Trade Mark Reporter. Aparecida en Comercio Exterior. Las Marcas Extranjeras en los Países en Desarrollo-Chundovsky, Daniel. México, diciembre 1979.

Sparrius, A.J.A.

Uncertainty-Reducing Techniques in Technological Innovation. National Institute for Aeronautics and Systems Technology. Council

for Scientific and Industrial --
Research. Pretoria. South Africa
1980.

Von Hippel, Eric A.

Users as Innovators. Sloan School
of Management. M. I. T. 1977.

Wionczek Miguel S. Et. AL.

Comercio de Tecnología y Subdesarrollo
Económico. UNAM. México --
1973.

Wionczek Miguel S. ET. AL.

La Transferencia Internacional de
Tecnología. El caso de México. --
F. C. E. México 1974.

Wionczek Miguel S.

Capital y Tecnología en México y
América Latina. Miguel Angel --
Porrúa, S. A. México 1981.

Rustrian, Raymundo

Empresas Transnacionales y Estados
Receptores. Comercio Exterior
México, junio 1976.

Sagasti Francisco R.

La Planificación y la Ciencia y -
la Tecnología en los Países Subde-
sarrollados. Comercio Exterior. -
México, junio 1977.

Sagasti Francisco R.

Hacia un Desarrollo Científico --
Tecnológico Endógeno de América -
Latina. Comercio Exterior. México,
diciembre 1978.

DOCUMENTOS.

Agencia de Comunicación --
Internacional.

Perspectivas Económicas, U. S. A.
Varios Números.

Colajacovo Juan J.

Comercialización Internacional --
de Servicios característicos y --
perspectivas para América Latina,
CICOM, diciembre 1976.

Colajacovo Juan J.

Sistema de Comercialización, Una
Metodología para su Análisis, - -
CICOM 1974.

Funes Rodríguez Guillermo

Ponencia: Licencia de Uso de Mar-
cas Extranjeras. Seminario: "El -
Papel de las Marcas en la Coor-
dinalización de Productos en la Co-
yuntura Presente". I.M.C.E., sep-
tiembre 8 de 1983.

O.E.A.

Comercialización Internacional de
Tecnología: Características y Pers-
pectivas para América Latina, - -
enero 1977.

O.N.U.

Ciencia y Tecnología para el Desa-
rrollo. Propuestas para el Segun-
do Decenio de las Naciones Unidas
para el Desarrollo. Informe del -
Comité Asesor Sobre la Aplicación
de la Ciencia y la Tecnología al
Desarrollo. Nueva York 1974.

O.N.U.

Pautas para la Adquisición de Tec-
nología Extranjera por los Países
en Desarrollo. Nueva York 1973.

Secretaría de Patrimonio y
Fomento Industrial.

Ley sobre el Control y Registro -
de la Transferencia de Tecnología
y el Uso y Explotación de Paten-
tes y Marcas. Diario Oficial de -
la Federación. México 10 de enero
de 1982.

Secretaría de Industria y
Comercio.

Ley Sobre el Registro de Tecnolo-
gía y el Uso y Explotación de Pa-

Secretaría de Patrimonio y -
Fomento Industrial.

tentes y Marcas. México, 28 de --
diciembre de 1972.

Secretaría de Patrimonio y -
Fomento Industrial.

Reglamento de la Ley sobre el Re-
gistro de la Transferencia de --
Tecnología y el Uso y Explotación
de Patentes y Marcas. "Diario Ofi-
cial" de la Federación. México 27
de noviembre de 1982.

Secretaría de Programación y
Presupuesto.

Anuarios Estadísticos 1981-1982,
DGIETT. México.

Secretaría de Industria y --
Comercio.

Escenarios Económicos de México -
1981-1985, D.G.A.R.C., 1981.

Ley para Promover la Inversión --
Mexicana y Regular la Inversión -
Extranjera. "Diario Oficial" de -
la Federación. México 9 de marzo
de 1973.

PERIODICOS.

EL DIA.

"Las Empresas Transnacionales" -
México 11 de abril de 1983.

EL SOL DE MEXICO.

"Urge en México Desarrollar una
Nueva Tecnología" Análisis de la
Amicca. México 5 de septiembre -
de 1983.

UNO MAS UNO

"Ciencia y Producción". México -
5 de julio de 1982.

EL DIA.

"Iniciativa de Reformas a la Ley

para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. México 6 de octubre de 1984.

LA PRENSA

"No a la Dependencia Científica" - México 10 de marzo de 1983.

EL NACIONAL

"Urge una Propuesta Integral Tecnológica". México 5 de septiembre de 1983.

EL NACIONAL.

"Difícil Revertir el Atraso Tecnológico". México 6 de septiembre de 1983.

EL NACIONAL.

"Costo de la Ciencia y la Tecnología". México 8 de agosto de 1982.

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- (1) William M Magruder "Technology and professional societies, mechanical engineering, USA 1982, Pág. 65.
- (2) La Economía de Estados Unidos pierde terreno, El Día, México octubre 25 1981, Pág. 8.
- (3) Colaisacovo Juan J, Comercialización Internacional de Servicios, características y Perspectivas para América Latina, CUCOM, diciembre de 1976.
- (4) Colaisacovo Juan J, Sistema de Comercialización: Una Metodología para su Análisis, CUCOM 1974.
- (5) La Construcción en México, Tecnología y Servicios 1982, publicación de la empresa Construméxico, S. A.
- (6) Acuerdo que Dispone se Devuelvan a los Exportadores de Tecnología y Servicios Mexicanos los Impuestos que causen sus Actividades. D. O. 15-X-1973.
- (7) Se tomó como base el Reglamento y la Ley Sobre el Control y Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, D. O. 5-1-82; 25-XI-82.
- (8) Se consideró para este tema la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera "Diario Oficial" de la Federación del 9 de marzo de 1973.
- (9) Anuario Estadístico, DSTIN, SECOFI, México 1982, Pág. 26.
- (10) Anuario Estadístico, DSTIN, SECOFI, México 1982, Pág. 28
- (11) Survey of current Business, october 1981, U. S. A.
- (12) Wionczek, Miguel S., Capital y Tecnología en México y América Latina, Miguel Angel Porrúa, S. A., México 1981, Pág. 65.
- (13) Plan Global de Desarrollo, Secretaría de Programación y Presupuesto, Ciencia y Tecnología, Pág. 99
- (14) Pérez Vargas Jorge, "Major Innovations Regarding Trade and Service - Marks in the Newly Revised Mexican Law on Inventions and Marks, A -- Mexican Perspective" trade Mark Reporter, Vol. 66 Pág. 188, publicado en Comercio Exterior, diciembre 1979, Pág. 1830.
- (15) Flores Rodríguez Guillermo. Ponencia: "Licencia de Uso de Marcas Extranjeras"; Seminario "El Papel de las marcas en la comercialización de los Productos en la Coyuntura Presente". IMCE, septiembre de 1983.
- (16) Wionczek Miguel S. La Transferencia Internacional de Tecnología, (1) Caso de México ICE-1979, Pág. 33
- (17) Periódico Novedades, Pág. 2, diciembre 19 de 1981.