



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

Wiederholungsfragen: 1. Was ist die Bedeutung der
Kontinuitätsgleichung in der Hydrodynamik?
2. Wie wird die Kontinuitätsgleichung für inkompressible
Fluide abgeleitet?
3. Welche physikalische Aussage macht die Kontinuitätsgleichung?
4. Wie wird die Kontinuitätsgleichung für kompressible
Fluide abgeleitet?



07120-S



Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Distr. LIMITADA

ID/WG.228/7

16 agosto 1976

Original: ~~ESPAÑOL~~

Consultas Nacionales sobre licencias, patentes
y transferencia de tecnología

Montevideo (Uruguay)

20 - 24 de septiembre de 1976

ESTUDIO NUM. 1 DE UN CASO CONCRETO
CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN LA ESFERA
DE LOS ARTICULOS DE CUERO^{1/}

por

Samuel Glembocki^{2/}

^{2/} PNUD, México.

^{1/} Las opiniones que el autor expresa en este documento no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI. El presente documento no ha sido revisado por la Secretaría de la ONUDI.

id.76-4307

Una ley de regulación de los contratos de licencia fué puesta en vigencia en la Argentina en enero de -- 1972. A causa de esta Ley los contratos vigentes en ese momento fueron presentados para su "inscripción automática".

La Ley daba a las empresas dos años para adaptar los a sus disposiciones (Anexo).

Entre los contratos presentados estaba el perteneciente a la empresa A, que fabricaba valijas y artículos de cuero desde 1960 y que había firmado en 1966 un -- contrato con la empresa italiana I, por el cual ésta autorizaba a la licenciataria para usar la marca "I" y se comprometía a suministrarle información para fabricar maletas, cinturones, portafolios, billeteras y vestimenta de cuero, sobre:

1) Producción

a) La información tecnológica nueva relacionada con la fabricación y procesos de ensamble.

b) La asistencia para obtener de distintos canales el personal que sea necesario.

c) Asistencia en el diseño y planes para las instalaciones de fabricación de A.

d) Asistencia en análisis de administración, org-

ganización de planta, mejoras en el programa de entrenamiento y controles de costos.

2) Ventas

a) Información relacionada con los precios y condiciones en mercados extranjeros.

b) Muestras, datos de construcción e información de ventas sobre artículos de las líneas representadas por I para ayudar a resolver los problemas de venta de A.

3) Finanzas

a) Ayuda en el diseño e instalación de un sistema contable adecuado.

b) Ayuda permanente sobre sistemas de costos y análisis de operaciones financieras críticas.

c) Asistencia en la formulación de una política financiera y en materia legal.

4) Compras

a) Asistencia para la obtención de suministros en su territorio y aquellos obtenidos ventajosamente por I.

b) Asistencia general para la compra de maquinaria, repuestos y materiales fuera del territorio, incluso la ayuda a A para la determinación de sus requerimientos.

c) Asistencia general en el manejo de la documentación técnica y en el movimiento de productos de A o comprados o vendidos por A.

Entre ambas empresas no existía ni existe vinculación de capital y el contrato autorizaba a la empresa A para exportar hacia Uruguay, Chile, Bolivia, Paraguay, Perú, Ecuador, y Venezuela.

La duración del contrato inicial estaba prevista hasta 1999, es decir 34 años, con la posibilidad de efectuar extensiones de 20 años, si ninguna de las partes se oponía.

La regalía sobre ventas netas que el contrato establecía era decreciente según el siguiente calendario:

- desde el 1° de enero de 1966 hasta el 31 de diciembre de 1979. 2.5%
- desde el 1° de enero de 1980 hasta el 31 de diciembre de 1985 2.25%
- desde el 1° de enero de 1986 en adelante. 2%

Además el contrato establecía la obligación para la licenciataria de gastar no menos del 5% del valor de sus ventas en publicidad.

En el pasado las ventas efectuadas, utilida-

des obtenidas y regalías pagadas habían sido las siguientes (en miles de dólares):

	<u>Ventas Tot's.</u>	<u>Utilidades totales.</u>	<u>Ventas de productos. licenciados.</u>	<u>Util's./ productos licenciados.</u>	<u>Regalía pagada.</u>	<u>Regalía + Utl's/Prod. licenciados.</u>
69	2864	51,6	2322	41,8	58,1	99,9
70	2979	56,6	2415	45,9	60,4	106,3
71	3098	(3,4)	2736	(2,7)	68,4	65,7
72	3392	21,2	3090	19,5	77,3	96,8
73	3451	36,1	2611	27,4	65,3	92,7
74	4013	101,4	3090	76,0	77,3	153,3

A fin de tener, una idea clara de las relaciones cuantitativas entre estas variables se pueden calcular las razones siguientes:

	(1)	(2)	(3)	(4)
	<u>Utilidades Ventas(%)</u>	<u>Util's.Prod's.Lic. Vtas.Prod's. Lic.(%)</u>	<u>Utl's.Prod.Lic.+Reg. Ventas Prod. Lic.(%)</u>	<u>Regalía U.P.Lic.+Re (%)</u>
69	1,8	1,8	4,3	58,2
70	1,9	1,9	4,4	56,8
71	(0,1)	(0,1)	2,4	104,1
72	0,6	0,6	3,1	79,9
73	1,1	1,1	3,6	70,4
74	2,5	2,5	5,0	50,4

A partir de las cuales se pueden extraer algunas conclusiones:

a) el nivel de utilidades para todos los productos de la empresa es igual. Es probable que la licencia contribuya a elevar la eficiencia general de la firma.

b) Las regalías han absorbido siempre más de la mitad del margen total de utilidades (columna 3).

En el año 1971 la pérdida fué totalmente debida al pago de regalías.

c) si bien el número de años analizados no permite sacar conclusiones definitivas no se aprecia una tendencia evidente a la elevación de la eficiencia y de las utilidades.

El organismo responsable de la evaluación hizo además de las anteriores las siguientes observaciones:

a) En los últimos 5 años la empresa A no había recurrido a la empresa I para resolver problemas técnicos. La asistencia había sido suministrada en los 3 primeros años del contrato. De hecho la regalía se había convertido en un pago por el derecho al uso de la marca "I".

b) El valor devengado de regalías cubría holgadamente el valor de los conocimientos que habían sido transferidos. En adelante la regalía debía entenderse como pago por la cesión de las innovaciones que la empresa I introdujese, y por uso de la marca.

c) La obligación de dedicar el 5% de las ventas a publicidad "Permitía regular la comercialización" y por consiguiente era inadmisibles. De hecho esta cláusula del

contrato impedía a la empresa desarrollar una política comercial independiente.

d) El tipo de tecnología no justificaba un contrato tan prolongado. La salida de una regalía durante un periodo de esa magnitud hacía imposible para la empresa A la iniciación de un esfuerzo independiente de desarrollo de productos.

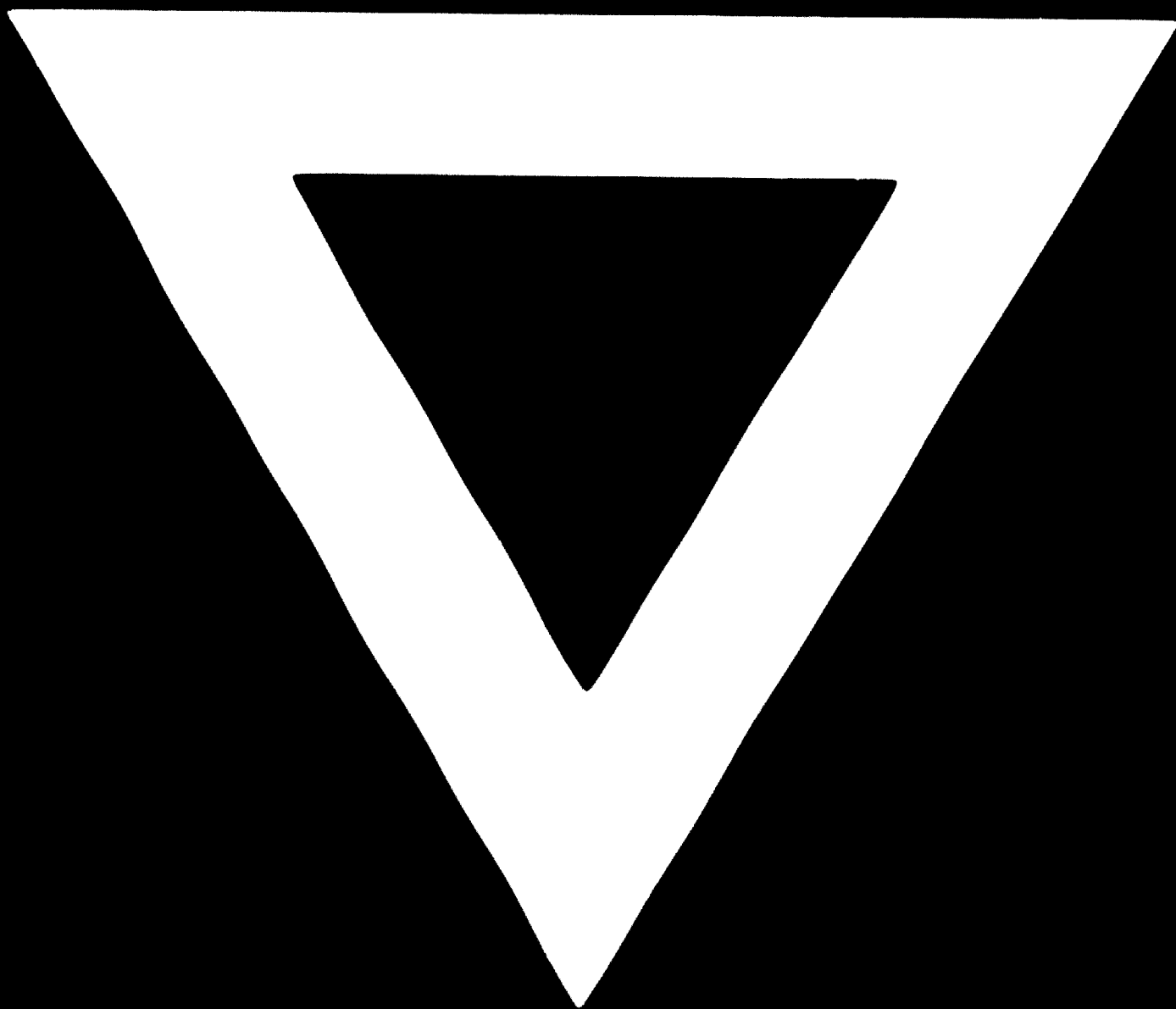
Por todo lo anterior se recomendó que el contrato continuara vigente hasta 1985, es decir, por 11 años mas, pero con las siguientes regalías:

Años 74 y 75	2%
Años 75, 76 y 77	1,5%
Años 78 a 85	1%

escala que fué aceptada por las partes, las cuales también convinieron en eliminar la cláusula referida al 5% para publicidad.



D - 269



77.06.29