



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.

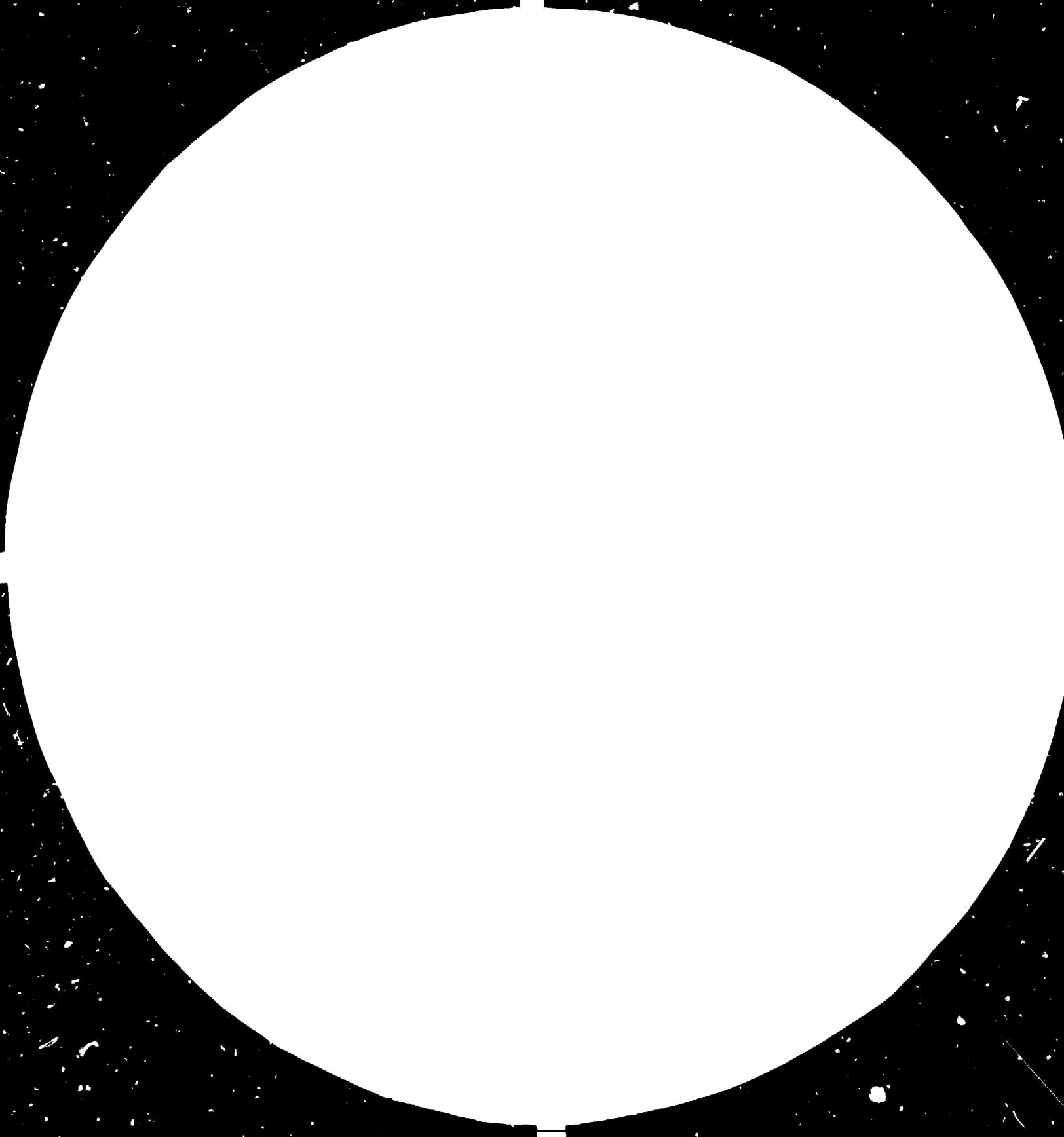
FAIR USE POLICY

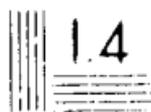
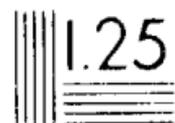
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

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

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





20

18

16

13147

1983

INFORME DE MISION

Colombia.

TITULO: Desarrollo de la Industria de Bienes de Capital en Colombia.

PROYECTO: SI/COL/82/801

EXPERTO: Miguel Aldo Solodkowsky

PUESTO: SI/COL/82/801/11-01/31.2.A.

Se trata de la segunda parte de dos meses de una misión de cuatro meses desarrollada desde el 6 de septiembre de 1983.

En la primera parte de la misión, entre otros trabajos, el suscripto elaboró una metodología para el análisis de la oferta de bienes de capital y acompañado por personal del Incomex, realizó varias entrevistas piloto en diversas empresas fabricantes de dichos productos.

Se había previsto que el personal del Incomex, aplicando la mencionada metodología, continuara con las entrevistas al resto de las empresas y realizara informes preliminares, para posteriormente terminar el trabajo conjuntamente con el experto de ONUDI durante la segunda parte de la misión.

Por falta de personal entre otras razones, la contraparte local estimó conveniente postergar dicho trabajo para incluirlo en el Programa Nacional de Bienes de Capital que estaría por firmarse. Por tal motivo se acordó con Incomex la realización de las siguientes tareas que se indican a continuación:

1. Recomendaciones sobre el proyecto piloto de máquinas herramientas y su extensión a otros productos

Se analizó el proyecto, se mantuvieron cuatro extensas reuniones con el personal de la Universidad Nacional y de Colciencias y se realizaron otras tantas visitas a empresas fabricantes de máquinas herramientas, en compañía del personal citado. En el transcurso de las reuniones y visitas se efectuaron las recomendaciones pertinentes para una mejor realización del estudio.

2. Establecimiento de familias de productos por reagrupamiento de posiciones Nabandina.

A partir del ámbito de posiciones Nabandina definido para el programa por el Incomex y la Dirección Nacional de Planeación, el consultor reagrupó las posiciones conformando familias de productos dentro de los subsectores de maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y equipo electrónico.

De tal forma se analizaron unas mil fracciones Nabandina, que se reunieron en 56 subgrupos y 16 grupos. Estas familias de productos constituirán la base para futuros estudios y asignación de especialidades del personal de la contraparte.

3. Discusión sobre aspectos metodológicos del programa con ISA -Interconexión Eléctrica S.A.-, Carbocol, ETB - Empresas de Teléfonos de Bogotá, e Instituto Atómico Nacional.

Se mantuvieron reuniones en las empresas mencionadas con los funcionarios que tendrían a su cargo el cumplimiento del decreto 222/83 en sus aspectos de desagregación y participación de la industria nacional, y se sugirieron las consiguientes recomendaciones para un mejor logro de los objetivos perseguidos.

-A pedido del Incomex, se analizaron las ^{reales} necesidades del sistema de computación teniendo en cuenta los requerimientos del diagnóstico que se estaba ejecutando para máquinas-herramientas y el relevamiento y tratamiento de información sobre exportaciones e importaciones, para la casi mil posiciones Nabandina que conforman el ámbito del Programa de Bienes de Capital y que se está realizando por recomendación del suscripto.

-Reuniones con funcionarios del Departamento de Desarrollo Industrial de la Junta del Acuerdo de Cartagena para intercambiar opiniones sobre posible colaboración entre dicho Departamento y el Programa Nacional de Bienes de Capital.

Si bien el citado Departamento por el momento no estaría en condiciones de ofrecer apoyo, se establecieron vínculos para la eventual realización de tareas complementarias de interés común.

Miguel Aldo Solodkowsky

EL PROGRAMA DE BIENES DE CAPITAL Y LAS COMPRAS
DEL SECTOR PUBLICO

1. Introducción
2. Entrevistas realizadas
3. El Decreto 222/53 como instrumento de promoción de la industria de bienes de capital y de la ingeniería nacionales.
4. Algunos antecedentes sobre la utilización activa de las compras del sector público para promover la industria proveedora.
5. Planteos para una política de compras activa del sector público como parte de un sistema de promoción de la industria de bienes de capital y de la ingeniería
6. Conflictos que suscitaría la política para el incremento de la participación de bienes de capital e ingeniería nacionales en la demanda originada por las entidades del sector público
7. Vinculaciones posibles del programa de bienes de capital con los organismos de aplicación de la política de compras públicas, las entidades demandantes y la industria proveedora.

Referencias

- Anexo 1 Cursos de acción para el cumplimiento de las disposiciones de la Ley No. 18.875 y del Decreto No. 2930/70.
- Anexo 2 Comité de industria nacional en ISA

PROYECTO SI/COL/82/801 - INCOMEX-ONU DI

Miguel Aldo Solodkowsky

Bogotá, Octubre de 1983

1. INTRODUCCION

El propósito de este trabajo es enunciar los lineamientos metodológicos para vincular el programa de bienes de capital con los fabricantes de dichos bienes, la consultoría y la ingeniería nacional y las empresas demandantes del sector público, con miras a incrementar la participación local en los proyectos de inversión estatal.

Para ello se comienza por analizar el significado del Decreto 222/83 como parte de una Política de Compras integrante de un Sistema de Promoción.

Posteriormente se explicitan las actividades que debería propiciar una Política Activa de Compras del sector público en base a los antecedentes sobre acciones llevadas a cabo en países desarrollados y en vías de desarrollo.

A continuación se comentan los conflictos que suscitaría tal política y por último se tratan las posibles vinculaciones del programa de bienes de capital con las entidades, los organismos y las empresas involucradas.

2. ENTREVISTAS REALIZADAS

Con el propósito de recabar algunas referencias y explorar opiniones sobre la participación local en las inversiones, se realizaron entrevistas en ETB - Empresa de Teléfonos de Bogotá, ISA - Interconexión Eléctrica S.A. y Carbocol - Carbones de Colombia, en su carácter de empresas del sector público demandantes y compradores directos o por medio de terceros de bienes de capital e ingeniería.

En dichas entrevistas se obtuvo información sobre las acciones que contemplan dichas empresas respecto a la participación nacional en sus requerimientos de bienes de capital e ingeniería, tendientes a un mejor cumplimiento del Decreto 222/33 y como respuesta a las políticas enunciadas por el gobierno nacional.

También se realizó una reunión en el Departamento de Producción Nacional del Incomex con los encargados de analizar los requerimientos de importación de las entidades involucradas en dicho Decreto.

Del mismo modo se intercambiaron opiniones con el personal del Incomex afectado al Programa

Por otra parte, se procuró información sobre lo acaecido en otros países respecto a los regímenes de "compre nacional".

3. EL DECRETO 222/83 COMO INSTRUMENTO DE PROMOCION
DE LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL Y DE LA INGE
NIERIA NACIONALES

Se puede visualizar el Decreto 222/83 como parte componente de un Sistema de Promoción, aún no totalmente explicitado, de la industria de bienes de capital y de la ingeniería.

Se estima conveniente señalar las principales razones, el objeto, las características sobresalientes y los componentes de tal Sistema, para evaluar la potencialidad y los efectos del decreto citado.

El Sistema de Promoción de una cierta actividad económica responde o debería responder a la estrategia de desarrollo nacional en la cual dicha actividad se inserta.

La intensidad y características de la promoción son condicionadas por causas políticas, económicas, sociales e intereses de grupos y en algunos casos por consideraciones técnicas con evaluaciones del tipo costo-beneficio.

En este punto cabe puntualizar que la problemática planteada en los países en desarrollo por el Sector Bienes de Capital y por la Ingeniería en sus aspectos políticos, económicos y técnicos, está poco difundida y su cabal aprehensión e internalización presentaría complicaciones.

Además se trata de un sector con productos muy heterogeneos lo cual complica el establecimiento de prioridades intrasectoriales. La promoción de tal sector presenta en dichos países muchas dificultades en cuanto a concepción y ejecución y suele ser resistida por intereses a los que afecta, en general mucho más poderosos que aquellos a los que estimula. (1)

El objeto de un Sistema de Promoción, es el de crear las condiciones para un incremento de las capacidades tecnológicas de las empresas a una tasa de crecimiento mayor que la que se verificaría por tendencia. Tales incrementos serán resultado de inversiones, las que en buena medida se harán en función directa de los beneficios esperados e inversa del riesgo empresario, en relación a otras inversiones alternativas.

De una forma esquemática pero suficiente a estos efectos, se puede indicar que los beneficios serán función de los precios de venta y de los costos y que el riesgo empresario será función de la constancia de las reglas de juego iniciales y por sobre todo del crecimiento de la demanda en forma estable, tal que posibilite un planeamiento de producción e inversiones con mínima capacidad ociosa.

(1) Los citados, serían parte de los motivos que condujeron a modelos de industrialización desequilibrada. Los intentos de promoción de tales actividades en general, se consideraron un recurso para equilibrar balanzas de pago, frenar el endeudamiento externo y continuar con inversiones impostergables y no se les concedió mayor importancia que a otras medidas de tipo coyuntural, por lo cual tales intentos tendieron a desvirtuarse en los hechos.

Los componentes de un Sistema de Promoción idóneo deberán dar buena respuesta a tales premisas. Entre los más importantes se citan los siguientes :

Política arancelaria y cambiaria

Política de importaciones y legislación antidumping

Política de exportaciones

Política tributaria y fiscal

Política de financiamiento de activo fijo y de ventas en el mercado interno y externo

Política de salarios

Política educacional y de capacitación

Política de compras de los sectores público y privado

Políticas industrial, tecnológica y de asesoramiento técnico.

Surge de su estudio que el Decreto 222/83 es un instrumento de la Política de Compras del Sector Público que afecta a una parte de dichas compras.

Dicho decreto perfecciona la legislación precedente y sus efectos como instrumento de una Política de Compras del Sector Público orientada a la promoción, podrían ser a su vez incrementados en futuras etapas con otras normas complementarias en el marco de un Sistema de Promoción sectorial que contemple además el resto de las políticas citadas.

4. ALGUNOS ANTECEDENTES SOBRE LA UTILIZACION ACTIVA DE LAS COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO PARA PROMOVER LA INDUSTRIA PROVEEDORA

En los países desarrollados la fabricación de bienes de capital, los servicios de ingeniería y las actividades del sector público demandantes de tales bienes y servicios evolucionaron en forma relativamente armónica.

Se puede observar que en dichos países se produce una íntima articulación entre demanda y oferta, y que mientras por un lado las empresas públicas mantienen mercados relativamente cautivos para la industria local, por el otro se procuran adelantos tecnológicos, aumento de competitividad internacional y otros efectos promotores del desarrollo de cada país.

Las entidades públicas encuentran que por motivos políticos, sociales, económicos y estratégicos reforzados por los fuertes intereses de los grupos industriales deben promover el adelanto cuantitativo y cualitativo de sus proveedores, prestando, cuando hubiere lugar, asistencia técnica, manteniendo fluido dialogo, concertando acciones negociando en lo posible contratos de provisión de largo plazo y procurando mantener una sana competencia pero desalentando la proliferación antieconómica de los mismos.

Por el contrario en los países en desarrollo, tanto las actividades del sector público como del privado demandantes de bienes de capital e ingeniería se articularon con la oferta existente en los países desarrollados y su rol como inductoras del desarrollo nacional dinámico de estas técnicas tendió a ser mínimo o nulo. Tal comportamiento estructural está reforzado por motivo: de índole financiera.

De tal forma la formulación e implementación de una política explícita de compras del sector público que tienda a revertir tal situación pasa a ser un componente sumamente importante de un sistema de promoción de las actividades en cuestión.

Tal es la razón de la formulación de políticas y de acciones más activas que los mecanismos de defensa predominantemente pasivos intentados con las legislaciones sobre "compre nacional" en varios países de la región. Al respecto se señalan algunos aspectos de la legislación y su aplicación en Argentina, Colombia, Brasil y México.

ARGENTINA

El régimen de compre nacional está conformado por las normas siguientes:

- Decreto 5340/63, denominado "Compre Argentino" dispone la adquisición obligatoria de materiales nacionales, bajo ciertas condiciones.

- Decreto Ley 18.375/71, y su reglamentario 2930/70 que complementan el anterior.

El Decreto 5340/63, si bien es de carácter defensivo - pasivo, en tiempos en que se le aplicó con cierta rigurosidad, provocó cierta articulación entre la demanda y la oferta o al menos entre los representantes de las entidades del sector público demandante, y los representantes de la oferta designados por los gremios empresariales que junto con los representantes del organismo de aplicación conforman la Comisión Asesora Honoraria que discute semanalmente las peticiones de importación.

En otros períodos las excepciones concedidas a las entidades desvirtuaron el objetivo perseguido y este instrumento perdió eficacia y credibilidad.

El Decreto Ley 18.375/71 y su reglamentario, dieron también motivos para diseñar acciones en tanto más activas como las contenidas en la Resolución No.121 del Ministerio de Obras y Servicios Públicos, cuya copia se adjunta en el anexo 1.

Sin embargo, las principales acciones emprendidas por el sector público para la promoción de la industria y la ingeniería nacionales se desarrollaron con motivo de la construcción de las dos primeras centrales nucleares.

Debe recalcar que ello fue posible principalmente por la voluntad de la entidad involucrada, la Comisión Nacional de Energía Atómica, y los importantes recursos humanos puestos en juego para su concepción y realización,

La experiencia está relatada en la publicación "Energía Atómica e Industria Nacional" cuyas referencias se indican en el ítem correspondiente.

Se trata de verdaderos ejemplos-demostración de lo que puede lograrse, con voluntad y creatividad. Figuran en la publicación citada comentarios muy ilustrativos sobre diferentes aspectos del llamado a concurso y licitación, apertura del paquete tecnológico, negociación, adjudicación, contratación y ejecución, riesgos y garantías, etc., orientados a la consecución de objetivos precisos de promoción de la industria y la ingeniería, sin sacrificio de economía, plazos de ejecución, financiamiento, ni garantías de los proyectos.

En otras entidades también se registran con alcances menos ambiciosos intentos activos de promoción de proveedores.

BRASIL

El régimen de compra nacional está constituido por las siguientes normas:

- Decreto 84.268/79 por el que se prohíbe importar productos con "similar nacional"
- Decreto Ley 37/66, que define el "Similar nacional"
- Decretos 64.345/69 y 73.685/75 sobre contratación de servicios de consultoría e ingeniería.

En cuanto a intentos de una participación activa de las compras estatales en la promoción sectorial, el Decreto 76.409/75 dispuso la creación y coordinación de Nucleos de Articulación con la Industria (NAI) de carácter permanente en las empresas públicas y sociedades de economía mixta federales y sus subsidiarias, que sean usuarias o adquirentes de bienes de capital, consultoría e ingeniería.

Los NAI tienen por objeto promover la compra de equipos desarrollados y fabricados en el país y la actividad de las empresas nacionales de consultoría e ingeniería ligadas a la elaboración de proyectos básicos y especificaciones de bienes de capital.

Sus funciones principales son :

- Informar anticipadamente a los fabricantes nacionales respecto de las características y cantidades de equipos a ser demandados por los programas de inversiones.

- Orientar y articular las relaciones de las entidades con los fabricantes nacionales de bienes de capital y las firmas nacionales de consultoría e ingeniería para posibilitar una mayor participación de estas empresas en los proyectos de inversión.
- Proveer subsidios para el desarrollo de tecnologías nacionales e investigaciones que sirvan como base de negociaciones para la obtención de tecnología extranjera en condiciones más favorables.

El mismo decreto creó la Comisión Coordinadora de los NAI integrada por representantes de la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) del Banco do Brasil, del Conselho de Desenvolvimento Industrial, de Mecânica Brasileira S.A. (Embramec) y de la Financiadora de Estudos e Projetos (Finep).

Además de la coordinación de los NAI, esta Comisión puede otorgar subsidios a la política y administración de incentivos gubernamentales para el desarrollo de la industria de bienes de capital y de los correspondientes sectores de consultoría e ingeniería nacionales.

Se tiene información que el régimen de compra nacional, cuyo órgano de aplicación es la Carteira de Comercio Exterior (CACEX) funciona en general en forma aceptable.

En cuanto a los NAI (más de 150) si bien algunos funcionaban correctamente, buena parte de ellos no habría logrado aún los objetivos propuestos y las expectativas despertadas, atribuyéndose tal situación a la relativa importancia que cada entidad les otorgó en cuanto al nivel y calidad de los recursos humanos con que se los dotó y al estar situados lejos de los centros de decisión de las entidades.

COLOMBIA

El regimen de compra nacional está contenido en el Decreto 222/83 e intentos más activos estarían surgiendo en algunas entidades tales como Carbocol e ISA.

En esta última empresa se creó en septiembre del corriente año, el Comité de Industria Nacional cuyos objetivos, conformación y funciones figuran en la reglamentación que se adjunta en el anexo 2.

Obviamente aún no se cuenta con resultados; resultará interesante una evaluación periódica de los mismos.

MEXICO

Si bien no existe un regimen explicito de compra nacional, se establece una reserva de mercado en favor de bienes fabricados localmente por medio del sistema de permisos previos de importación.

En cuanto a intentos más activos en pro de la industria de bienes de capital local, se menciona la creación y funcionamiento en las principales entidades de Comités de Compras y Comisiones Mixtas de Abastecimiento, integradas con representantes de la oferta designados por las Cámaras Industriales respectivas.

Las comisiones Mixtas de Abastecimiento que actúan como órganos de consulta de los Comités de Compras tienen como finalidad fomentar la programación de las necesidades y el desarrollo de proveedores.

El acuerdo que fija los lineamientos para la integración y funcionamiento de los citados Comités de Compras y de las Comisiones Consultivas Mixtas de Abastecimiento se publicó en el Diario Oficial el 13 de octubre de 1980.

Comentarios recibidos sobre su funcionamiento indican que es bueno en unas entidades y deficiente en otras y que con motivo de los problemas de balanza de pagos se ha reactivado su carácter activo incluyendo nuevas figuras tales como el Comité de Sustitución de Importaciones y la concertación con proveedores nacionales por montos muy importantes que se estaría llevando a cabo en PEMEX.

5. PLANTEOS PARA UN POLITICA DE COMPRAS ACTIVA DEL
SECTOR PUBLICO COMO PARTE DE UN SISTEMA DE PRO-
MOCION DE LA INDUSTRIA DE BIENES DE CAPITAL Y DE
LA INGENIERIA.

Se indicó en el ítem precedente que la demanda de bienes de capital e ingeniería por parte de las entidades del sector público de los países desarrollados está orientada al desarrollo local de dichas actividades.

Propenden a ello, como práctica habitual y normal, los actos técnicos, económicos y administrativos que deben ejecutar las entidades y sus funcionarios desde la concepción hasta la ejecución y operación de los proyectos de inversión.

Por el contrario en los países en desarrollo el efecto inductor de tales actos sobre el progreso de la industria de bienes de capital e ingeniería de los mismos, resulta mínimo o nulo.

Como primer intento para corregir la tendencia antedicha se establecieron regímenes de compra nacional que procuraron orientar la demanda del sector público de aquellos productos que ya se estaban fabricando en el país hacia los fabricantes locales.

Posteriormente, los magros resultados obtenidos respecto de las expectativas despertadas promovieron nuevos enfoques en los estudios sobre el tema, el perfeccionamiento de la legislación y otros intentos como los citados en el ítem anterior.

De tal forma se entiende que una política de compras del sector público, de mayor alcance que los regímenes de compra nacional, que forme parte de una Sistema de Promoción de la industria de bienes de capital y de la ingeniería debe propiciar la realización de actividades de la siguiente índole :

Estudios sobre la demanda

- Desagregación de paquetes tecnológicos
- Programación a largo plazo de la demanda originada por las entidades, con la mayor caracterización, cantidades y valor de los bienes y de la ingeniería
- Evaluación de las especificaciones técnicas, normalización y análisis del valor
- Organización de la demanda para varios proyectos entre las entidades. Compatibilización y concertación con la oferta.

Estudios sobre la oferta

- Evaluación de la capacidad cuantitativa y cualitativa de la oferta

- Listado y catalogación de proveedores actuales y potenciales para los bienes de las listas probable, positiva y negativa. (1)
- Análisis de la calidad, economicidad, del financiamiento y de los plazos de entrega en la industria local.

Confrontación demanda - oferta

- Determinación del origen previsto de los bienes de capital componentes y de las actividades de ingeniería. Elaboración de las listas positiva, probable y negativa para cada proyecto de inversión.
- Identificación tentativa de volúmenes de demanda de productos susceptibles de dar origen a proyectos de inversión.
- Análisis de prefactibilidad técnica y económica para la fabricación local de los productos de la lista probable
- Establecimiento de objetivos de participación nacional para el programa de proyectos de inversión.

Concursos, contrataciones, precios, financiamiento

- Mecanismos para asegurar la continuidad de los aprovisionamiento en tiempo oportuno, al menor costo global y a precio justo.

-
- Lista positiva : comprende los productos que ya se fabrican en el país y que muy probablemente serán de origen local.
 - Lista probable: comprende aquellos productos que presuntamente podrían ser fabricados en el país en condiciones de calidad y economicidad aceptables.
 - Lista negativa: comprende aquellos productos que muy probablemente deberán importarse.

- Análisis crítico, situación actual y nuevos enfoques en pro de la industria local de estudios de factibilidad, ingeniería básica, ingeniería de detalle, gestiones de venta y asesoramiento técnico realizados por proveedores nacionales y extranjeros, catálogos y folletos, especificaciones técnicas, prospección y consulta de proveedores, pedido de ofertas, negociación de precios, financiamiento y plazos de entrega, prescriptores técnicos y económicos de compras, formas de contratación, mecanismos para el aseguramiento de la calidad y del plazo de entrega, formas de pago, reajustes de precio, multas y premios, performance de los bienes comprados, repuestos, mantenimiento, recambio.
- Readecuación de los pliegos de bases y condiciones de los concursos de precios y de las licitaciones.
- Estudios de mecanismos y ejecución de negociaciones previas y concursos, concertación y contratación con los proveedores de las listas positiva, probable y negativa. Estudio de nuevas formas de contratación, alternativas a las compras por licitación, que respondan a la realidad económica y al estímulo de la competencia, particularmente para el caso de los bienes cuya oferta sea oligopólica o registre un solo fabricante. Contratos de provisión de largo plazo o plurianuales para bienes de demanda repetitiva.

- Elaboración de mecanismos de financiamiento apropiado con las entidades respectivas.
- Análisis de la evolución de los precios y de los factores de costo. Fijación de precios de objetivo.

Desarrollo de proveedores

- Asistencia para la compra local o foránea de tecnologías. Implementación de técnicas de aseguramiento de calidad. Exploración de las posibilidades de asistencia técnica de consultores nacionales, y de organismos nacionales e internacionales.
- Amplia difusión de la demanda. Promover fabricantes especializados asegurando actividad como contrapartida de productividad, desalentar la proliferación excesiva y antieconómica de la oferta.

Otros aspectos

- Formación permanente de cuadros para la realización de las actividades señaladas.
- Evaluación periódica de los resultados obtenidos. Reajustes metodológicos y operativos. Análisis de la efectividad de la legislación, proyectos para su readecuación.

Planteadas las actividades, queda por dilucidar quienes, cuando, como y donde deberían realizarse.

Ello tendría que ser objeto de madurada reflexión e intercambio de opiniones entre distintos órganos y entidades. Posiblemente un coordinador de alto nivel actuando durante unos pocos años con mínima colaboración permanente y amplias posibilidades de consulta debería ser el responsable de la efectivización de esta política que comenzaría con la formación de pequeños grupos técnicos específicos con dedicación de tiempo completo, integrado por profesionales de buen nivel, experiencia y sentido claro de misión seleccionados por el responsable en las oficinas de ingeniería y de abastecimientos de las entidades o de otras fuentes. Desarrollarían sus tareas en las entidades durante un tiempo en condiciones de staff dependiendo de la gerencia general. Es prematuro señalar sus próximos pasos, pero posiblemente se irían integrando a la línea, quedando en situación staff solo un profesional con una mínima colaboración.

Se recomienda intentar la evaluación de los costos de aplicación de la política precitada y de los beneficios que la misma reportaría.

6. CONFLICTOS QUE SUSCITARÍA LA POLÍTICA PARA EL INCREMENTO DE LA PARTICIPACION DE BIENES DE CAPITAL E INGENIERIA NACIONALES EN LA DEMANDA ORIGINADA POR LAS ENTIDADES DEL SECTOR PUBLICO

Será conveniente tener en cuenta los conflictos indicados en el epígrafe al diseñar las etapas de implementación y seleccionar los agentes que la llevaran a cabo..

Estos conflictos se originan, naturalmente, por divergencia de opiniones e intereses contrapuestos de las entidades, los representantes de empresas extranjeras, la industria local y la posición ciertamente incómoda de los organismos de aplicación de la legislación.

Como ya se señaló, las empresas públicas se inclinan en el marco de las limitaciones impuestas por las restricciones financieras, por aquellas tecnologías y proveedores de bienes que satisfagan su demanda a un menor costo total actualizado que permita generar una tasa elevada de acumulación. La aplicación de estos criterios conduce a la selección de las tecnologías y equipos más avanzados disponibles en el mercado de los países desarrollados. Este comportamiento podría modificarse con el replanteo de ciertas pautas de evaluación de la gestión de las entidades.

Debido a ello las entidades y sus agentes han desarrollado y fortalecido un sistema de vínculos y reglas de juego que responden a un patrón de industrialización del país distinto al que ahora se pretende con el desarrollo de la industria de bienes de capital.

Lo acontecido con la aplicación de la legislación sobre compra nacional en todos los países en desarrollo indica que tales conflictos se focalizan en aspectos tales como precio, financiamiento, calidad, garantías y riesgos, plazos de entrega.

Si bien en varios casos estos aspectos descolocan ciertamente a la producción nacional en otros se plantean de forma no del todo objetiva.

Tal situación es reforzada por las presiones de los representantes locales de empresas extranjeras tradicionalmente proveedoras que junto con sus representados, desarrollarán naturalmente las acciones correspondientes para mantener sus posiciones.

Por su parte es posible que algunos industriales nacionales sobrevalúen las posibilidades cualitativas o cuantitativas de sus industrias y efectúen reclamos injustificados.

7. VINCULACIONES POSIBLES DEL PROGRAMA DE BIENES DE CAPITAL CON LOS ORGANISMOS DE APLICACION DE LA POLITICA DE COMPRAS PUBLICAS, LAS ENTIDADES DEMANDANTES Y LA INDUSTRIA PROVEEDORA

Es conveniente, por múltiples razones, que el programa se relacione y realice intercambios entre otros, con los entes del epígrafe.

Al respecto, se abre un amplio abanico de posibilidades para el establecimiento de vinculos que podrán ser formalizados por acuerdos de colaboración explícitos o de naturaleza más informal con los profesionales de los distintos entes.

Los temas bien podrían girar en torno a las actividades inherentes a la activa política de compras mencionada en el ítem 5 o a los componentes de un Sistema de Promoción de la Industria y la Ingeniería nacionales indicados en el ítem 3.

La naturaleza de la colaboración y el momento oportuno para su realización dependeran de la disponibilidad, cantidad, experiencia y vocación de los recursos humanos del programa, tanto de la contraparte local como de los expertos de la ONUDI que resulten convocados.

Una predeterminación taxativa de los temas, ejecutores, tiempo, lugar y manera de concretar tales vinculos y colaboraciones presenta por lo prematuro, ciertas dificultades. Sobre el particular se recalca la importancia del Director y del Asesor principal del programa, cuya capacidad combinatoria será imprescindible para la mejor utilización de los recursos disponibles en el momento oportuno con los entes adecuados.

En cuanto al personal que destine la contraparte local, será previamente necesario un intenso esfuerzo de capacitación tanto en la problemática general que presenta el sector como en sus particularidades referidas a temas específicos y a productos concretos. El tiempo que se requerirá para la obtención de un umbral mínimo de conocimientos dependerá entre otros factores, de la experiencia previa de los respectivos profesionales.

La vinculación prematura con personal de inadecuada capacitación o nivel puede debilitar los vínculos, menoscabar posibilidades y hasta anular toda posibilidad de colaboración efectiva. El tipo de vínculo y colaboración dependerá por otro lado del real interés que tengan o se pueda despertar en las entidades, como de sus posibilidades en cuanto a recursos que puedan disponer.

Deberá también tenerse en cuenta que algunas entidades realizan proyectos con cierta repetitividad o continuidad y han desarrollado una apreciable capacidad técnica en sus departamentos de ingeniería y de compras, mientras otras realizan proyectos de inversión esporádicamente y su capacidad técnica es reducida.

Al respecto sería útil algún relevamiento, preferiblemente por entrevistas personales, que posibilite conocer para cada entidad además

de la cantidad tipo y monto de los proyectos previstos a largo plazo, la modalidad con que se implementarán y la capacidad y participación de su ingeniería; podrá ser además útil un análisis de las características y cantidades de los bienes comprados últimamente, su origen y otros datos que permitan inferir rasgos de la demanda futura.

A modo de ejemplo concreto se indica el aporte que el programa podría efectuar para el estudio de los productos de la lista probable que sean adquiridos por una o varias entidades.

Sea el caso de bombas, baterías, válvulas u otros productos de uso en varias actividades, que no se fabriquen en el país pero se presume que en virtud de la ordenación de la demanda y otras consideraciones, su producción podría resultar conveniente.

Para confirmar o desestimar su fabricación local, sería necesario determinar la prefactibilidad técnica y económica de su producción en el país y eventualmente establecer vía cálculo de costos-beneficios el sobreprecio aceptable.

Para ello se deberán realizar tareas del siguiente tipo :

1. Prefactibilidad técnica

- 1.1 Entrevistas con fabricantes locales de los tipos que sí se producen. Planteo del problema y acopio de opiniones y demás datos.

- 1.2 Determinación de tecnologías de diseño y de producción necesarias, su disponibilidad, posibles oferentes y costos.
- 1.3 Análisis de provisión de materias primas, partes y piezas. Hipótesis sobre grado de integración nacional.
- 1.4 Equipos requeridos de producción, montaje, control de calidad.

2. Prefactibilidad económica

- 2.1 Demanda del sector privado de los bienes en estudio y posibles exportaciones
- 2.2 Demanda de otros bienes "equivalentes" que se puedan fabricar con la maquinaria adicional precitada.
- 2.3 Inversiones adicionales necesarias en maquinaria, equipo y herramental para la fabricación del bien en estudio
- 2.4 Análisis de factores de producción y determinación del costo de materias primas, partes, mano de obra, en resumen costo directo y porcentaje de apropiación de costos generales. Costos financieros, de inversión, producción y ventas.
- 2.5 Por corrida de un modelo de análisis de prefactibilidad económica se podrá obtener el precio al que el producto

debería ser vendido para que las inversiones adicionales resulten atractivas a los empresarios e inversores. También se podrán obtener las sensibilidades de la rentabilidad respecto al volumen de demanda, al precio unitario, al costo financiero y a la variación de otros factores de riesgo.

- 2.6 Comparación de tal precio "umbral" con el precio del producto importado y eventual determinación vía costo-beneficio de la magnitud de los sobrepuestos aceptables durante un determinado período, considerando efectos sobre sector externo, tecnologías adquiridas, ocupación de mano de obra, etc.
- 2.7 Venta de los resultados a posibles proveedores, negociación concertación etc.,

El aporte del programa puede ser metodológico y operativo en la medida de los recursos humanos disponibles como ya se mencionó más arriba.

REFERENCIAS

1. Araoz A., "Compras estatales y desarrollo tecnológico" en Comercio Exterior, vol. 27, num.6, México, junio de 1977 pp. 654-670
2. Araoz A.,; Sabato, J. y Wortman, O., "Compras de tecnología del sector público: el problema del riesgo", en Comercio Exterior, vol. 25, num.2, México, Febrero de 1975, pp.163-166.
3. BID-INTAL., "Contrataciones del Sector Público en América Latina - Informe preliminar", Buenos Aires, 1982.
4. Comisión Nacional de Energía Atómica - Consejo Federal de Inversiones'. "Centrales Nucleares en la República Argentina Su tecnología y su impacto regional". CNEA y CFI, Buenos Aires, 1974.
5. Fajnzylber., F., "Industrialización y mercado internacional de bienes de capital". ONUDI, ID/WG. 234/9. Septiembre de 1980.
6. NAFINSA-ONUDI., "Una estrategia para desarrollar la industria de bienes de capital"., NAFINSA-ONUDI, México, D.F., 1977. Su capítulo X "Política de compras del sector público como instrumento para la promoción de la industria de bienes de capital".
7. Sabato, J. Wortman, O y Gargiulo, G., "Energía Atómica e Industria Nacional". OEA. Washington, D.C., 1978

LEGISLACION ADMINISTRATIVA

El ministro de Obras y Servicios Públicos de la Nación suscribió la Resolución N° 121 -MO y SP- aprobatoria de los Cursos de Acción preparados por la Comisión Permanente "Contrate Nacional". Estos Cursos de Acción se han reunido del siguiente modo: A) para la adquisición de materiales, mercaderías y productos; B) para la contratación de obras públicas; C) para la selección y contratación de servicios de ingeniería y consultoría; y D) en el caso de actividades combinadas.

Resolución N° 121

Cursos de Acción Para el Cumplimiento de las Disposiciones de la Ley N° 18.875 y del Decreto N° 2930/70

BUENOS AIRES, 2 de octubre de 1971.
VISTO estas actuaciones (Exp.º N° 283.79-MOSP-Cto.º) por las cuales la Comisión Permanente "CONTRATE NACIONAL" creada mediante Resolución N° 47/70-MOSP eleva el Proyecto de Cursos de Acción elaborando con ajuste al espíritu de la Ley N° 18.875, y
CONSIDERANDO:

Que las directivas contenidas en los referidos Cursos de Acción permitirán orientar a los organismos que actúan en jurisdicción de este Ministerio sobre aspectos vinculados a la adquisición de materiales, mercaderías y productos, contratación de obras públicas, selección y contratación de servicios de ingeniería y consultoría y ejecución de proyectos que incluyan actividades de este tipo en forma combinada;

Que en ejercicio de la competencia que le acuerda la ley, este Ministerio debe formular las políticas particulares que se relacionen con las obras y servicios públicos e imponer su aplicación a

traves de sus organismos centralizados y descentralizados, empresas que actúan en su propio y Sociedades Anónimas con mayoría estatal;

Que en consecuencia, procede aprobar dichos Cursos de Acción en la forma propuesta, sin perjuicio de efectuar las modificaciones que la práctica aconseje introducir en los mismos;

Por ello, y atento a lo dictaminado por la Dirección General de Asuntos Jurídicos (D.º 20),

El Ministro de Obras y Servicios Públicos
Resuelve:

1º) Aprobar los Cursos de Acción preparados por la Comisión Permanente "CONTRATE NACIONAL", que al efecto integran la presente resolución (fs. 1 a 55).

2º) Comuníquese, registre y pase a la citada Comisión a sus efectos.

(Fdo.) Ing. Pedro A. GORDILLO

A

Para la Adquisición de Materiales, Mercaderías y Productos

I. ESPÍRITU DE LAS DISPOSICIONES LEGALES
El inciso a) del art. 1º de la ley 18.875 establece que los organismos a que se hace referencia en

dicho artículo deberán "adquirir materiales, mercaderías y productos de origen nacional dentro de las normas del decreto-ley N° 5340/63 y las dis-

posiciones complementarias que establece la presente".

El mensaje de la ley señala que "la opción entre la adquisición de bienes nacionales e importados queda a menudo resuelta de hecho antes de la licitación, al seleccionarse una determinada alternativa técnica entre las que ofrece el proyecto, al fijarse las modalidades de contratación, al especificarse los bienes a adquirir, los plazos de entrega o la forma de pago".

"Por lo tanto, para canalizar las compras hacia el mercado local se requiere que a nivel de proyecto exista el propósito y la firme decisión de planear, proyectar y diseñar para lo argentino.

"Es necesario dejar constancia de que la política de adquisición de bienes de producción nacional aun cuando pudiera implicar compras a precios superiores a los internacionales, salvaguarda los propios intereses de las reparticiones y empresas estatales, ya sea a través del desarrollo de sus fuentes de provisión, como a través de los efectos indirectos que llevan al incremento de su capacidad de inversión. En efecto, las fuentes de capital de inversión de los organismos estatales provienen de la recaudación primaria, de los ingresos del Tesoro y del sistema bancario nacional, cuya capacidad de generar fondos está estrechamente relacionada con el nivel de actividad en el país, con las recaudaciones fiscales y con la situación del balance de pagos, factores todos estos que a su vez tienen una estrecha relación con el grado en el cual el poder de compra estatal se canaliza hacia el mercado interno.

Por otra parte, es necesario que las medidas que se adopten para asegurar una demanda previsible, incentivar las nuevas inversiones y promover una paulatina integración en los rubros en los cuales la producción local todavía no existe, redunden también en beneficio del conjunto del sistema económico, a través de la reducción de costos y precios de los bienes producidos por la industria y a través de la creación de la capacidad exportadora industrial que contribuya a la generación de divisas."

El espíritu fundamental de las disposiciones de la ley 13378 y de su decreto reglamentario es facilitar la necesaria opción de los funcionarios del Estado para entrever las alternativas técnicas que maximizan la intervención de la industria nacional que cumple exigencias satisfactorias de calidad y razonabilidad de precio, este último determinado de acuerdo al procedimiento de comparación que establece el decreto-ley 3349/63.

Para ello deberán encuadrarse los proyectos dentro de los límites y características de la industria nacional, fraccionando las instalaciones, máquinas y equipos en la medida técnicamente razonable, adelantando los plazos de entrega y acompañando los pliegos con una lista de materiales que pudieran ser provistos en el país.

El régimen legal impulsa a desarrollar la fabricación actual de bienes y a determinar la intervención de la industria nacional en nuevos rubros, esto último mediante acuerdos de corto plazo, a fin de asegurar una demanda adecuada y programada, con la consiguiente disminución sobre inversiones y reducción de precios.

Asimismo se recomienda para el mejor logro de los objetivos establecidos que los funcionarios de los organismos del Estado, en contacto con las entidades representativas de los sectores industriales del país correspondientes.

2. CASO GENERAL

En el caso más común de adquisición de materiales, mercaderías y productos, regirán lo establecido por el decreto-ley Nº 3349/63, complementado con las disposiciones de la ley Nº 13375 y el decreto número 2949/63.

Se traerán a la norma los elementos de cada alguna de las operaciones siguientes:

2.1. Selección de alternativas técnicas.

Cuando en un proyecto de las obras o servicios

a contratar existan diferentes alternativas técnicamente viables, se eleccion preferentemente aquellas que permitan la adquisición de materiales y productos que puedan ser abastecidos por la industria nacional, o desarrolladas por ella. A este fin.

a) Las especificaciones indicarán siempre bienes que puedan producirse en el país, salvo cuando la industria nacional no ofrezca ni sea capaz de ofrecer alguna alternativa, total o parcial, viable y a precio razonable. Se juzgará alternativa viable aquella que cumpla la función deseada en un nivel tecnológico similar y en condiciones satisfactorias de cantidad y por precio razonable, el que no supere el del bien a importarse, determinado de acuerdo al procedimiento de comparación que establece el decreto-ley 3349/63. Si el bien nacional y el bien a importarse fueran diferentes y distinto el derecho que correspondiera si a ambos se los trajera del exterior, en la comparación se utilizará el derecho mayor.

b) Si un bien puede ser provisto por la industria nacional, pero solamente hasta un determinado peso, volumen, tamaño, potencia, velocidad o cualquier otro límite de especificación, los proyectos se encuadrarán dentro de estos límites, salvo que existan justificaciones objetivas y claras que indiquen la necesidad de sobrepasarlos.

Cuando se especifique su provisión, las obras e instalaciones se fraccionarán en el mayor grado posible, dentro de lo que resulte razonable desde el punto de vista técnico, con el fin de facilitar la máxima participación de la industria nacional en su provisión. Igual criterio se aplicará con los equipos y máquinas que no se producen en el país, pero que dentro de las condiciones técnicas razonables pueden ser parcialmente integrados a base de subconjuntos, partes o componentes fabricados por la industria nacional. Los pliegos de licitación irán acompañados de prece con una lista de elementos que pudieran ser provistos en el país. El sistema de oferta de precios a utilizarse para comparar los ofertas de máquinas y equipos importados con diferentes grados de participación local, será el siguiente más ventajoso en caso de tener por objeto crear una preferencia proporcional a dicha participación.

Las condiciones de provisión se fijarán siempre con plazos de entrega suficientes para permitir a la industria nacional encender la producción de los bienes requeridos, salvo urgencia insuperable que implicara proyectar la obra con suficiente anticipación. En tales casos la urgencia extraordinaria deberá ser fehacientemente acreditada. Tratándose de bienes no seriados, o bienes cuyo único adquirente es el Estado, que no se producen en el país por falta de demanda en el mundo, habiendo firmas destinadas a ser importados con anticipación que avalen su capacidad de hacerlo, los plazos deberán fijarse de modo de postularlos dicho desarrollo.

El carencia de urgencia, debidamente acreditada, no lo permitirán, el gobierno procurará fraccionar el pedido, importando la parte estrictamente necesaria y reservando la otra para propulsar la nueva actividad local.

2.2. Exigencias previas a la adjudicación.

Para proceder a una adjudicación a favor de los bienes provenientes del exterior, el comitente deberá preparar previamente y dar a conocimiento un informe técnico que acredite el cumplimiento de los requisitos del artículo 27 de la ley número 13375 y de los que están en el decreto-ley número 3349/63 y sus disposiciones complementarias.

2.3. Operaciones financiadas por agencias gubernamentales de otros países u organismos internacionales.

Las operaciones financiadas por agencias gubernamentales de otros países u organismos internacionales, condicionadas a la realización del

... en el caso de compras de bienes de origen extranjero...

2.3. Compras de bienes de origen extranjero...

2.4. Compras referidas de los mismos bienes o susceptibles de ser normalizadas.

En el caso de compras referidas de los mismos bienes...

Los acuerdos podran estar condicionados a la...

Los acuerdos referidos de provision a largo plazo...

2.5. Compras comunes a dos o más reparticiones o empresas de este Ministerio.

Dichos organismos deberan proponer a los subsecretarios...

2.6. Reciprocidad con paises de la ALALC.

Se contemplara especialmente la situacion de materiales, mercaderias...

2.7. Comparacion de ofertas de bienes con financiamiento.

2.7.1. Las comparaciones de ofertas de bienes se haran siempre...

2.7.2. En caso de ofertas locales financiadas, se procedera...

... en el caso de compras de bienes de origen extranjero...

2.8. Comparaciones en las que se admita la concurrencia de bienes importados.

En las adquisiciones y en las medidas de estimulo...

En el caso de compras de bienes de origen extranjero...

2.9. Decreto-ley N° 5340/63. En todo acuerdo que no esta expresamente complementado...

2.10. Comparaciones de precios en el caso de suministro de equipos, maquinarias y otros bienes.

2.10.1. Para analizar las disposiciones sobre comparacion de precios...

2.10.2. Ofertas de origen nacional (definido segun el articulo 2° del decreto-ley 5340/63) en competencia con ofertas de importacion.

2.10.3. Ofertas de equipos, maquinarias y otros bienes que no se producen en el pais...

aparatos incompletos" de la partida arancelaria correspondiente. Para los componentes nacionales

se multiplicara su precio por el coeficiente $\frac{100}{100 - D}$

donde D es el derecho arancelario de la partida de partes y piezas sueltas correspondientes a cada componente.

2.10.4. Oferta totalmente importada contra oferta de equipos, maquinarias y otros bienes de importación con integración nacional.

La comparación se efectuará sumando al precio del producto importado el derecho arancelario que le corresponda. Para el producto con integración nacional se utilizará el sistema indicado en el párrafo 2.10.3.

2.10.5. Nota. Se entiende que al precio de cada parte importada, en cualquiera de los casos anteriores, se sumara el derecho arancelario y los demás sumandos indicados en el artículo 2º del decreto-ley 5349/63.

En cambio, en la fórmula $\frac{100}{100 + D}$ se aplicará

solamente el derecho arancelario.

3. CASOS ESPECIALES

3.1. Licitación y adjudicación de conjuntos de materiales y equipos destinados a formar instalaciones o plantas.

(Ejemplos: plantas de tratamiento de gas, centrales eléctricas, instalaciones de tratamiento de agua o líquidos efervescentes, etc.).

3.1.1. En estos casos cuando el comitente considere necesaria la importación de elementos, preparará un anteproyecto con esquema básico de proceso, denominación de los principales conjuntos de materiales y equipos y sus parámetros, y precios estimados de los mismos, agregando toda la información adicional más detallada posible.

En la documentación se requerirá el Ministerio de Industria, Comercio y Minería (MICM).

3.1.2. El MICM asesorará de acuerdo al artículo 2º de la resolución 5630, fijando la cantidad mínima de elementos de origen nacional que deben cotizarse, y entregará al comitente las listas correspondientes.

3.1.3. El comitente estimará el monto de la inversión en elementos de origen nacional.

3.1.4. El comitente consultará a las autoridades pertinentes respecto a las líneas de crédito o disponibilidad de avales de bancos oficiales a utilizar para las adquisiciones nacionales a financiar, según el art. 19 de la ley 13.875.

3.1.5. El comitente emitirá el pliego, el que deberá contener:

a) Número mínimo de elementos de origen nacional a cotizar (según 3.1.4).

b) Condiciones de pago en concordancia con el art. 19 de la ley 13.875 y las financiación o avales mencionados en el punto 3.1.4.

c) En el caso de las licitaciones internacionales con plazo de financiación, el plazo máximo de dicho financiamiento para las empresas locales será de 180 días.

Dicho plazo sólo podrá ser mayor si se cumplen las condiciones indicadas en el art. 19 de la ley 13.875.

d) Cláusulas que establezcan que para la comparación de ofertas de bienes con financiamiento se aplicará el mecanismo establecido en el art. 7º de la ley 13.875.

e) Cláusula que establezca que en todos los casos la oferta ganadora deberá ser presentada en el plazo de la fecha de entrega de la oferta y cumplida con el programa previsto en el

caso de capital interno, se entregará al contratista junto con la oferta del presupuesto no negociable un pagaré negociable, transferible por vía de endoso, por el importe correspondiente al certificado respectivo. El plazo de dicho pagaré será el plazo de pago previsto en el contrato.

f) Cláusula que supedita explícitamente la adjudicación al cumplimiento de la ley 13.875 y el decreto N° 2930/70.

g) Cláusula que limite la vigencia de la lista de elementos producidos en el país, mencionada en el punto 3.1.2., a un año a partir de la fecha que fuera evacuada esa consulta por el MICM.

Si la adjudicación se hiciera con posterioridad a ese plazo de un año y en el interim aparecieran industrias productoras de los elementos no nominados, el comitente deberá dar cumplimiento al decreto-ley 5349/63 para dichos elementos.

h) Cláusula que establezca que los contratistas no podrán ceder ni transferir en todo o en parte sus derechos contractuales a entes que no tengan la calificación técnica al momento, teniendo en cuenta los objetivos de la ley 13.875.

i) Cláusula que establezca que, sin perjuicio de las sanciones previstas en el art. 22 de la ley 13.875, la falsedad comprobada de las declaraciones juradas y de las informaciones requeridas para recibir los beneficios que implica la ley 13.875, causará la anulación de la presentación y la pérdida de la garantía de la oferta.

La verificación de los requisitos exigidos para la adjudicación, durante el periodo de cumplimiento del contrato, dará origen al comitente a resoluciones.

3.1.6. Selección por el comitente de la mejor oferta.

En lo que se refiere a las comparaciones de precios, se aplicarán las normas del art. 3º del decreto-ley 5349/63, del art. 3º de la ley 13.875 y del art. 2º del decreto número 2930/70.

3.1.7. Cuando la oferta seleccionada contenga bienes importados, elaborados y publicados por el comitente del mismo técnico de acuerdo al art. 3º de la ley 13.875.

3.1.8. Cuando la oferta seleccionada incluya bienes importados, el comitente se presentará al MICM utilizando el mecanismo y formularios determinados en la resolución 562/MICM.

3.1.9. Adjudicación por el comitente teniendo en cuenta también lo establecido por el MICM, según 3.1.8.

3.1.10. Tramitación final para la obtención de las certificaciones de importación a realizar ante el MICM, con la intervención de la Comisión Asesora Honoraria decreto-ley 5349/63, mediante solicitudes a presentar a medida que el progreso de la obra y el ramo de adquisición lo requiera, utilizando el mecanismo y formularios de la resolución 562/MICM.

3.2. Licitación y adjudicación de compra de equipos.

3.2.1. En todos los casos en que se considere necesaria la importación de elementos complementarios o de equipos completos, el comitente preparará una especificación técnica resumida del equipo de cada caso, con un inventario del equipo que presentará y el precio en una lista. Esta información se remitirá al MICM.

3.2.2. El MICM a solicitud del comitente al artículo 2º de la resolución N° 5630 para determinar la existencia o no de producción nacional del equipo o de sus componentes y entregará al comitente la lista correspondiente.

3.2.3. y 3.2.10. se aplicarán los mismos procedimientos que en los casos 3.1.2. y 3.1.10.

En el caso en que no existan avales no están obligados los contratistas.

Dentro de los 15 días subsiguientes al dictamen de la Comisión e. ministerio se expedirá sobre el caso planteado, aprobando o denegando la solicitud o bien recabando informaciones complementarias.

45. Las empresas extranjeras que se presenten a una licitación internacional deberán hacerlo asociadas con empresas locales de capital interno.

El socio local podrá ser una empresa local de capital externo solamente en el caso que no hubiera empresas locales de capital interno de la especialidad de la obra en cuestión. Con la documentación de la oferta deberán presentarse las constancias fehacientes del consorcio constituido que demuestren su naturaleza, las responsabilidades de las partes y sus porcentajes de participación.

Los pliegos de condiciones de la licitación establecerán el porcentaje mínimo de participación que deberán tener las empresas locales. Dicho porcentaje mínimo se fijará de acuerdo con las características técnicas de la obra.

46. Los pliegos de condiciones para las licitaciones internacionales establecerán, al sólo efecto de la comparación de ofertas, un porcentaje diferencial a favor de las empresas locales. Cuando se trate de ofertas de empresas locales de capital interno, al porcentaje anterior se adicionará el fijado en 34.

En el caso de consorcios entre empresas de distinta calificación (locales de capital interno, locales de capital externo y del exterior), los porcentajes establecidos atenderán el monto parcial de la oferta que corresponda a cada categoría de empresa, calculado en cada caso a los respectivos porcentajes de participación en el consorcio declarados en la propuesta, de acuerdo a lo indicado en 45.

47. En las licitaciones internacionales no podrán incluirse condiciones que expresita o implícitamente puedan discriminar en contra de las empresas locales.

48. Para contratar directamente una obra con una empresa extranjera, deberá mediar previamente una resolución de este ministerio que así lo autorice.

La resolución ministerial se gestionará en la forma indicada en 43 y 44, complementada con los informes de adjudicación.

La empresa adjudicataria deberá cumplir los requisitos indicados en 45.

5. OTRAS DISPOSICIONES A TENER EN CUENTA EN LA REDACCIÓN DE LOS PLIEGOS

5.1. En los contratos de obras cuyo presupuesto oficial supere el equivalente en pesos de diez millones de pesos estadounidenses, las firmas para garantía de contrato y el fondo de garantía se reducirán cada una al 25 % del monto del contrato, en caso de ser adjudicataria una empresa local de capital interno.

5.2. En todas las obras con plazo de financiación mayor de 30 días a partir de la fecha de los certificados mensuales, contratadas con empresas locales de capital interno, se entregará al contratista, junto con la copia del certificado no negociable, un pagaré negociable, transferible por vía de endoso, por el importe correspondiente al certificado respectivo. El plazo de dicho pagaré será el plazo de pago previsto en el contrato.

5.3. Los contratistas no podrán ceder ni transferir en todo o en parte sus derechos contractuales a entes que no tengan la calificación exigida al cedente, teniendo en cuenta los objetivos de la ley 13.375.

5.4. Previa conformidad del comitente, el contratista podrá subcontratar hasta un 25% del monto total del contrato a entes que no tengan su misma calificación, teniendo en cuenta los objetivos de la ley 13.375. Por encima de ese límite sólo podrá subcontratarse a entes que tengan por lo menos la misma calificación del contratista principal, de acuerdo con los objetivos de la ley 13.375.

5.5. Sin perjuicio de las sanciones previstas en el Art. 22 de la ley 13.375, la falsedad comprobada de las declaraciones juradas y de las informaciones requeridas para recibir los beneficios que implica la ley 13.375, causará la anulación de la presentación y la pérdida de la garantía de oferta.

La alteración de los requisitos exigidos para la adjudicación, durante el período de ejecución de las obras, dará derecho al comitente a rescindir el contrato en los términos de la Ley de Obras Públicas N° 13.094, Art. 50, Inc. A).

En el supuesto de producirse alguna de las situaciones mencionadas, el Registro Nacional de Construcción de Obras Públicas recibirá o recomendará, según sea el caso, las sanciones previstas en el artículo 11 del Reglamento aprobado por decreto N° 12.120/66.

6. OBRAS CON PLAZO DE FINANCIACIÓN

6.1. En toda licitación de obra con financiación a cargo de los preponentes, éstos deberán adjuntar a su oferta las constancias suficientes de la financiación ofrecida que permitan calificarla como financiación del exterior o financiación local.

Para la comparación de las ofertas se seguirá el procedimiento previsto por la ley 13.375, artículo 27, debiendo los pliegos establecer las tasas de interés y gastos nominales del mercado local y del mercado internacional.

6.2. En las licitaciones internacionales con plazo de financiación, el plazo máximo de dicha financiación para las empresas locales será de 100 días.

Dicho plazo sólo podrá ser mayor si se dan las condiciones indicadas en el Art. 16° de la ley 13.375.

La comparación de ofertas se hará de acuerdo a lo previsto en el Art. 27° de la ley 13.375.



Para la Selección y Contratación de Servicios de Ingeniería y Consultoría

1. ESPÍRITU DE LAS DISPOSICIONES LEGALES.

La ley 13.375 parte de una premisa que es el núcleo de su espíritu a los servicios de Ingeniería y Consultoría.

El espíritu de la ley establece que en el afianzamiento de los servicios de Ingeniería y Consultoría se debe tener presente que en el caso de un contrato de servicios de Ingeniería y Consultoría

consorcios que acrediten antigüedad en el servicio que ofrecen.

Dicha antigüedad será:

- De un año para las firmas.
- Los consorcios de firmas deberán estar formados por firmas con, por lo menos, un año de antigüedad cada una.
- Los consorcios integrados exclusivamente por profesionales, deberán tener, por lo menos, dos años de antigüedad y haber prestado los servicios con la misma constitución básica que la del momento de la contratación.

6.4. Contratación de firmas o profesionales extranjeros.

Se podrá contratar con firmas o profesionales extranjeros únicamente en casos excepcionales, aprobados previamente por resolución de este Ministerio, que sólo podrá fundarse en la falta de capacidad técnica local en el asunto del servicio o de la consulta, salvo que esta insuficiencia pueda ser suplida por vía de subcontratación.

Con anterioridad al dictado de la resolución Ministerial, el comitente deberá emitir y dar a publicidad el dictamen técnico correspondiente.

De contratarse con firmas o profesionales del exterior, estos estarán sujetos a la obligación de asociarse con una firma local.

En tal caso, la entidad contratante podrá exigir al consorcio así integrado, demuestre fehacientemente la naturaleza de la asociación, responsabilidades de las partes y sus porcentajes de participación en el mismo.

6.5. Reciprocidad con países de la ALALC.

Las firmas originarias de países miembros de la ALALC, que ofrezcan reciprocidad a las firmas locales y llenen, en su país de origen, condiciones equivalentes a las que deben cumplir éstas en la Argentina, de acuerdo a la Ley Nº 13875, serán exceptuadas de las restricciones previstas en el párrafo 6.4., pudiendo ser contratadas en igualdad de condiciones con las firmas locales.

6.6. Promesas de financiación.

Las promesas de créditos para financiar estudios técnicos a la provisión de consultoría del exterior, no serán aceptadas en ningún caso.

6.7. Forma de pago de los servicios.

El comitente deberá ordenar que la forma de pago de honorarios y costas se haga, tal contado, en cuotas parciales, en forma proporcional al trabajo realizado y con los principios generales que permitan compensar los requerimientos financieros de las firmas".

ANEXO

Pliegos-tipo adoptados por la Dirección Nacional de Vialidad

1. Pliego tipo "A" - Por antecedentes y precio con dos sobres.

1.1. Fase preparatoria.

Se aplica en particular cuando el cliente utiliza firmas consultoras ocasionales o cuando el problema a estudiar posee carácter excepcional, por su singularidad o importancia.

Una vez definida la realización del estudio o proyecto que se desea contratar a una firma consultora, el organismo interesado debe definir claramente los alcances del trabajo, fijar los objetivos que persigue y elaborar una síntesis de sus antecedentes para memoria, que servirá de fundamento al llamado a concurso. Este ser puesta a disposición de las consultoras interesadas.

Al momento de publicarse al mismo tiempo, a un funcionario responsable del concurso, que servirá de enlace entre las firmas consultoras y la Administración Pública y coordinar las actividades propias del proceso.

Es recomendable de llevar en esta etapa a las personas que tendrán a su cargo la evaluación de las

propuestas.

El comité de evaluación puede actuar como jurado cuando, además de funciones de asesoramiento, se le confiere autoridad para decidir el concurso con su voto.

Finalmente, el comitente redacta el pliego de bases y condiciones del concurso.

1.2. Primera etapa - Concurso de preselección.

1.2.1. Concluida la redacción del pliego se invita a las firmas consultoras a participar en el concurso, y se fija el día y hora de cierre de las inscripciones.

1.2.2. Las firmas consultoras presentan solamente:

- Datos societarios de la firma.
- Antecedentes y referencias de la firma.
- Experiencia y antecedentes de sus integrantes y del elenco de profesionales y expertos.
- Medios disponibles.
- Firmas o especialistas que eventualmente puedan prestar asistencia.
- Antecedentes y experiencia de estas firmas.
- Breve descripción de los trabajos realizados y en curso.
- Referencias y observaciones que merezca el pliego desde el punto de vista de la firma consultora.

En esta ocasión no se presenta metodológica, programa y plan de los trabajos a realizar.

1.2.3. Teniendo en cuenta que la preparación de los sobres deberá ser sencilla, de otros un pliego redactado para su entrega.

1.2.4. Durante ese tiempo, el comitente contesta las consultas que permitan por escrito las aclaraciones y pone a su disposición local los antecedentes del caso que obran en su poder y ordena para una mejor determinación de los alcances del estudio.

1.2.5. Los sobres que contienen las presentaciones se sellan en la fecha prevista, con la presencia de los oferantes interesados.

1.2.6. Se pondera los antecedentes y calificaciones de las firmas, de conformidad a las que se establece que no reúnan las condiciones requeridas. Con las restantes se establece una lista predefinidamente ordenada y a firmas.

1.3. Segunda etapa - Selección final.

1.3.1. El comitente invita a las firmas preseleccionadas a presentar un presupuesto en la forma y forma estipuladas en el pliego y a mantener actualizado con el comitente responsable a fin de conocer las observaciones o aclaraciones que el concurso.

Las modificaciones a los presupuestos que surtan con motivo de estas observaciones serán de cumplimiento a todas las firmas preseleccionadas, las cuales, a su vez, presentarán hasta el día y hora previstos en el pliego.

1.3.2. El pliego A, con una la propuesta técnica y económica.

- Antecedentes y referencias de la experiencia adquirida.
- Descripción de los trabajos realizados en la categoría.

- El alcance de los trabajos a ser realizados.
 - Propuesta de alcance y presupuesto de los trabajos a ser realizados.
 - El plan de trabajo.
 - La experiencia del cliente.
 - Y la experiencia propia.
- En el caso N.º 2 se incluye el precio y la forma de pago.
- 1.3.3. En el caso de que una se abra a la oferta los tipos N.º 1 y se reservan los tipos N.º 2 sin abrir.
 - 1.3.4. Se pone a disposición de las propuestas a disposición de las firmas oferentes para que puedan acumularlas durante un breve lapso.
 - 1.3.5. Se pone a disposición de las propuestas y se elabora una lista con un orden de preferencia.
 - 1.3.6. Se pone el caso N.º 2 correspondiente a la propuesta ubicada en primer término. Si el precio es razonable se tratan las condiciones para formalizar el contrato (excluyendo toda negociación relativa al precio).
 - 1.3.7. Si el precio no fue razonable o no se llegare a un acuerdo con los términos del contrato en plazo razonable, el comitente da por terminadas las tratativas y se procede a abrir el caso N.º 2 de la firma que siga en orden de preferencia y así sucesivamente hasta llegar a un acuerdo.

2. Pliego tipo "B" - Por antecedentes, discusión directa de metodología y precio.

Este procedimiento se suele adoptar cuando el cliente no cuenta con elementos suficientes para presentar el alcance de los trabajos y cuando es fundamental la contribución de la experiencia de una firma calificada para definir la metodología y demás aspectos de los trabajos.

En este caso el procedimiento que sigue el comitente es el siguiente:

- 2.1. Redacta un pliego de bases y condiciones con una breve descripción de los objetivos del estudio.
- 2.2. Convoca a un concurso de antecedentes.
- 2.3. Los interesados presentan la siguiente información:
 - Antecedentes y referencias de la firma.
 - Experiencia y antecedentes de sus integrantes y del elenco de profesionales y expertos.
 - Datos societarios de la firma.
 - Medios disponibles.
 - Firmas o especialistas que eventualmente podrán prestarle asistencia.
 - Antecedentes y experiencia de estas firmas.
 - Breve descripción de los trabajos realizados y en curso.
- 2.4. Procede a la apertura de las presentaciones con la presencia de los oferentes interesados.
- 2.5. Pondera los antecedentes y calificaciones de las firmas y descarta a las que considera que no reúnen los requisitos necesarios.

Con las restantes establece una lista con un orden de preferencia.
- 2.6. El comitente invita a la firma seleccionada en primer término, e inicia conversaciones tendientes a precisar el alcance del estudio, la metodología y, en general, todos los elementos de la propuesta técnica. Durante esta etapa no se deben discutir

aspectos técnicos, por lo que el número de las ofertas debe ser idéntico al de las ofertas de los tipos N.º 1 y N.º 2.

- 2.7. Si el precio es razonable, se procede a la redacción y firma del contrato.
 - 2.8. Si el precio no fue razonable o no se llegare a un acuerdo con los términos del contrato en plazo razonable, el comitente da por terminadas las tratativas y procede a abrir el caso N.º 2 de la firma que siga en orden de preferencia, y así sucesivamente hasta llegar a un acuerdo.
- 3. Pliego tipo "C" - Por antecedentes y calificaciones; Remuneración predefinida o por aranceles.**

Este sistema se presta, por ejemplo, para ciertos proyectos de obras de infraestructura y para los casos en que existen pautas concretas para definir las remuneraciones que corresponden. El comitente fija de antemano la remuneración que asignará, la que no será inferior a la que establece los aranceles vigentes en los rubros. Habitualmente el comitente fija también los plazos y la forma de pago de los honorarios.

Para estos casos el procedimiento recomendado, es el siguiente:

- 3.1. El cliente aprueba un pliego de bases y condiciones que incluye una descripción de los servicios profesionales requeridos.
- 3.2. Convoca a un concurso de antecedentes. Los oferentes deben presentar la información indicada en el punto 2.3. del segundo procedimiento (B), el elenco ofrecido y eventualmente el enfoque o metodología de propuestas, el plan de trabajo, la programación del elenco y la cronograma prevista.
- 3.3. Procede a la apertura de las propuestas, con la presencia de los oferentes interesados.
- 3.4. Pondera el contenido de las propuestas y procede a seleccionar una firma consultora, con quien celebra el correspondiente contrato.

4. Pliego tipo "D" - Selección en base a un Registro de firmas consultoras.

Este procedimiento se aplica especialmente cuando el comitente utiliza sistemáticamente firmas consultoras y cuando cuenta con bases o antecedentes para determinar las remuneraciones. Cuando el cliente utiliza sistemáticamente los servicios de firmas consultoras para prestaciones bien definidas y con bases o antecedentes para la determinación de remuneraciones, puede resultar conveniente convocarlas a inscribirse para confeccionar una lista de firmas aprobada que permita contratar sin necesidad de reiterar los concursos y procedimientos de selección.

Una vez redactado un pliego de bases y condiciones, el procedimiento que sigue el comitente es el siguiente:

- 4.1. Convoca a un concurso de antecedentes para un Registro de firmas consultoras.
- 4.2. Los interesados presentan la información indicada en el punto 2.3. del segundo procedimiento.
- 4.3. Pondera la información contenida en la presentación, selecciona un número limitado de firmas y las califica.
- 4.4. Adjudica los trabajos a firmas consultoras seleccionadas a las que asignará trabajos

en forma equitativa, de acuerdo con sus calificaciones.

CRITERIO DE ASIGNACION

Con el fin de asegurar la debida competencia y mantener incentivos de perfeccionamiento y superacion, el cliente debe asignar los contratos premiando en el futuro a las firmas mejor cali-

ficadas y a las que hayan ejecutado los mejores trabajos.

ACTUALIZACION DE INSCRIPCIONES

Con igual proposito y para brindar oportunidades a firmas de reciente constitucion, periódicamente debe actualizar las inscripciones y proceder a la confeccion de una nueva lista de firmas aprobadas y un nuevo orden de preferencia.



En el Caso de Actividades Combinadas

1. ESPIRITU DE LAS DISPOSICIONES LEGALES

Las normas que se dan a continuación, rigen la forma de actuar de la entidad contratante cuando se trata de la ejecución de proyectos que incluyen dos o más actividades, tales como consultoría y proyecto, provisión de materiales y equipos, servicios de montaje, ejecución de obra, dirección de obra, supervisión de obra.

En el mensaje que acompaña a la ley 13.375 se señala que "la opción entre la adquisición de bienes nacionales e importados queda a mérito residual, de hecho, antes de la licitación, al seleccionarse una determinada alternativa técnica entre las que circunda el proyecto, al fijarse las modalidades de contratación, al especificarse los bienes a adquirir, los plazos de entrega o la forma de pago".

"Por lo tanto, para canalizar las compras hacia el mercado local, se requiere que a nivel de proyecto exista el propósito y la firme decisión de planear, proyectar y diseñar para lo argentino".

Es decir, se fija desde el principio el criterio que va a nivel de proyecto, es necesario tener en cuenta la máxima participación de las actividades locales. Además, indica "Debe verificarse la necesidad de no admitir créditos del exterior para estudios de factibilidad, antes a la importación de la consultoría extranjera, que impliquen, normalmente, diseñar y proyectar para lo importado. Estos créditos representan montos ínfimos del costo de los proyectos y una canalización de recursos financieros insignificantes, pero tienen en la práctica una profunda incidencia negativa sobre los objetivos que persigue la política de compra del sector público".

Además, la ley N° 13.375 establece en el artículo 2º, inciso e) que las obras e instalaciones se licitarán en el mayor grado posible, con el fin de facilitar la máxima participación de la industria nacional en su provisión. En el artículo 4º, inciso a) se determina que, en los negociaciones con técnicas extranjeras, la entidad contratante debe procurar maximizar el proyecto, con la finalidad de aplicar el préstamo únicamente a la adquisición de los bienes que no se producen ni pueden producirse en el país.

El artículo 15 de la ley obliga a los profesionales locales y a las firmas de ingeniería y construcción locales a tener absoluta independencia de función en proyectos, licitaciones, contratos o mandatos. Además, el artículo 16 inciso e) del decreto 2939/73 estipula que cuando las importaciones de la obra lo permitan, debe separarse los contratos del emprendimiento, proyecto, dirección y supervisión, del contrato para la ejecución de la obra propiamente dicha.

De lo expuesto se aprecia que el objetivo es maximizar la mayor participación de las actividades

locales, dividiendo sus funciones de modo que cada una de ellas pueda tener el mayor acceso a las distintas etapas de la ejecución de un proyecto.

Todo ello señala decididamente la preferencia hacia contratos separados en lugar de contratos globales, como ocurre en el caso de los llamados de "llave en mano".

2. CASO GENERAL DE ACTIVIDADES COMBINADAS

En el caso de ejecución de un proyecto que comprenda dos o más de las actividades referidas en el artículo 1º, incisos a), b) y c) de la ley 13.375, deberá separarse para cada una de ellas los cursos de acción correspondientes.

3. CASOS ESPECIALES

3.1. Ley 11.528 de Concesión de Obra Pública.
En los contrataciones a celebrarse dentro del régimen regulado por los artículos referidos, prevalece el estricto cumplimiento de la ley 13.375 y su decreto reglamentario.

3.2. Casos que permiten el cumplimiento del inciso e) del art. 5º del Decreto 2939/79.

En estos casos, en la oferta separada de la construcción de la obra propiamente dicha, el anteproyecto, el proyecto detallado, la dirección y la supervisión.

3.3. Casos que no permiten el cumplimiento del inciso e) del art. 5º del decreto 2939/79.

3.3.1. Si pueden aplicarse una tecnología nacional, se aplicarán las normas que a continuación:

3.3.2. Si exigen recurrir a la tecnología extranjera, deben procurarse evitar las contrataciones denominadas de "llave en mano".

Un método para ello es licitar internacionalmente y, por separado, la licitación de proceso, ejecución y supervisión de la obra, y compra local como a continuación se indica, de que cada una de ellas forme parte del contrato de obra.

3.3.3. En el caso de obras que requieran el empleo de contratación extranjera, en el contrato de compra se debe especificar el tipo y cantidad de bienes, equipos y otros productos que dichas contrataciones deberán ser suministradas por una rubrica de este tipo, todo, dentro para cada caso.

Previamente, el contrato de obra y publicación al interior local que fundamenta la compra.

El criterio expuesto en el caso no exige al contratante de la obra, el cumplimiento de los requisitos de la ley 13.375, sino que el contratante debe tener en cuenta la necesidad de licitar para obtener la máxima participación de la industria nacional en la ejecución de la obra. En el caso de licitaciones locales, de las firmas proveedoras de obras y servicios locales y nacionales, se debe tener en cuenta la mayor localización.



ISA. Interconexión Eléctrica S. A.

REGLAMENTACION ADMINISTRATIVA

TEMA GENERAL: Comité de Industria Nacional.	PREPARADO POR: G. Técnica - O.M.S.	REEMPLAZA:
DETALLE: Conformación y Funciones.	APROBADO POR: G. General	CODIGO: TRCIN-044
	EXPEDIDO EN: Medellín Sebpre. 1983	PAGINA: 1 DE 1

1. OBJETIVOS

1.1 DE LA REGLAMENTACION.

Definir la conformación, las funciones y las atribuciones del Comité de Coordinación de Industria Nacional en ISA.

1.2 DEL COMITE.

Coordinar y unificar criterios en todo lo relacionado con la industria Nacional.

Canalizar las inquietudes de las diferentes áreas de la empresa respecto a la producción, fabricación e ingeniería asociada a los suministros y obras nacionales y presentar las sugerencias de los sectores de producción nacional ante ISA y el Sector Eléctrico, con miras a que en las diferentes etapas del desarrollo de los proyectos, desde su estudio hasta su ejecución y operación, se establezcan criterios y programas que permitan y promuevan la utilización oportuna de los recursos nacionales.

2. CONFORMACION

2.1 MIEMBROS PERMANENTES.

- Un representante de cada una de las siguientes áreas:
- Departamento de Ingeniería Eléctrica
- Departamento de Estudios Económicos y financieros.
- Departamento Comercial
- Departamento de Ingeniería Civil
- División San Carlos - Jaguas
- División Cañafisto
- División Construcción Líneas y Subestaciones
- Sección Diseño Mecánico

El comité podrá sesionar sin la participación de alguno o algunos de estos miembros, si a juicio de su Director no se considera necesaria su participación en una reunión determinada del comité.



ISA Interconexión Eléctrica S. A.

REGLAMENTACION ADMINISTRATIVA

TEMA GENERAL: Comité de Industria Nacional	PREPARADO POR: G.Técnica - O.M.S.	REEMPLAZA:
DETALLE: Conformación y Funciones.	APROBADO POR: <i>[Signature]</i> X. General	CODIGO: TRCIN-044
	EXPEDIDO EN: Medellín, Sepbre.1.983	PAGINA: 2 DE: 3

2.2 MIEMBROS ASESORES

Representantes de otras dependencias de la Empresa cuya presencia ocasional se considere conveniente.

3. DIRECCION Y FUNCIONAMIENTO.

El Comité de Coordinación de Industria Nacional estará bajo la dirección de la División de Ingeniería y será coordinado por el Ingeniero Coordinador de Industria Nacional del Dpto. de Ingeniería Eléctrica.

El comité sesionará mensualmente en forma ordinaria y extraordinariamente cuando lo considere conveniente.

4. FUNCIONES DEL COMITE.

1. Mantener información precisa y oportuna de las actividades que se están desarrollando en la Coordinación de Industria Nacional.
2. Propender por un procedimiento para garantizar la aplicación de las normas de protección de la Industria Nacional.
3. Reunir las inquietudes que sobre la Industria Nacional tengan las áreas de la Empresa que directa o indirectamente tengan relación con ésta actividad.
4. Identificar y analizar los problemas que se presenten en la ejecución de las actividades relacionadas con la Coordinación de Industria Nacional.
5. Establecer contacto con otras empresas del Sector para intercambio de experiencias.
6. Mantener vigente y unificada la política de ISA con respecto a la participación de la Industria Nacional.
7. Actualizar y divulgar la reglamentación vigente sobre la protección a la Industria Nacional.



ISA Interconexión Eléctrica S. A.

REGLAMENTACION ADMINISTRATIVA

TEMA GENERAL: Comité de Industria Nacional	PREPARADO POR: G. Técnica - O.M.S.	REEMPLAZA:	
DETALLE: Conformación y Funciones.	APROBADO POR: G. General	CODIGO: TRCIN-044	
	EXPEDIDO EN: Medellín, Sebpre. 1983	PAGINA: 3	DE: 3

8. Crear y mantener un archivo de información sobre la Industria Nacional.
9. Las demás que en razón a sus actividades le sean asignadas por la Gerencia General.

