



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

SEMINARIO DE PATENTES MARCAS Y DERECHOS DE AUTOR

FACULTAD DE DERECHO
SECRETARIA GENERAL DE
EXAMENES PROFESIONALES

MARCO JURIDICO DE LOS COMPROMISOS
DE LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGIA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

OSCAR LAZCANO XOXTLA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N T R O D U C C I O N

El mundo moderno singularmente complejo en sus múltiples relaciones económicas, políticas y sociales, no puede sustraerse al enorme impacto que representa en dichas relaciones el aspecto tecnológico.

Queda fuera de toda discusión el importante papel que juega la tecnología en el desarrollo de los países, como un factor extremadamente trascendental en el desarrollo de cualquier nación civilizada del orbe.

En efecto no es posible concebir la existencia del hombre actual, sin considerar a la tecnología como un elemento indispensable y un factor necesario para la obtención de sus satisfactores mínimos y de incremento en su nivel de vida. La explosión demográfica, la distribución de la riqueza - el equilibrio económico y el desarrollo industrial entre otras cosas, llevan implícitas o sobreentendidas necesidades tecnológicas que finalmente - determinan una situación específica para cada país, en función de su capacidad económica y técnica.

Los países que cuentan con tecnología, a lo largo de los años se han ido - situando en la cúspide, debido a que, entre muchos factores, cuentan con - un desarrollo tecnológico fuerte que los lleva a contar con aparatos productivos sanos, ubicándolos dentro del contexto internacional como "vendedo--res" de tecnología, demostrando con ello el grado de desarrollo que han alcanzado.

La tecnología debe desarrollarse dentro de un ámbito que contribuya al bienestar y a la prosperidad de los pueblos.

Dentro de los principales objetivos está el desarrollar y fomentar las investigaciones que contribuyan a acelerar el proceso de industrialización y modernización de los pueblos.

Uno de los elementos fundamentales para acelerar el ritmo del desarrollo económico y social de los países en desarrollo, consiste en facilitar el acceso en términos y condiciones justas y razonables, a la tecnología que se seleccione de acuerdo a las necesidades. Este acceso se alcanza, generalmente, a través de los contratos de transferencia de tecnología.

El desarrollo de una base tecnológica en un país en crecimiento, depende de la existencia de capacidades tecnológicas locales y de la adquisición de tecnología seleccionada del extranjero, que complementen los esfuerzos de investigación y desarrollo nacionales, así como mejorar la tecnología creada localmente.

El proceso de adquisición de tecnología supone una secuencia de actividades relacionadas entre sí, como son el identificar las necesidades tecnológicas; la obtención de información de diversas fuentes, tomando en cuenta tanto los recursos disponibles en el país, como en el extranjero; la evaluación y selección de la tecnología más apropiada; el análisis de los componentes de esa tecnología, para lograr evaluar su costo; la negociación en las mejores condiciones posibles; la adaptación y asimilación, y -

finalmente, su explotación y utilización de resultados en todos los sectores de la economía.

La tecnología y su transferencia entre los países tiene lugar, generalmente, a través de acuerdos entre empresas, en especial, mediante el traspaso de derechos de propiedad industrial, incluyendo la concesión de licencias y celebración de contratos de suministro de conocimientos técnicos o la prestación de asistencia técnica o bien como consecuencia de la inversión extranjera directa realizada por las empresas o núcleos poseedores de dicha tecnología.

El derecho, entendido como un conjunto de normas tendientes a regular la realidad social, no puede ni debe escapar a esta circunstancia, y es por ello que ha incorporado en la legislación mexicana el concepto de transferencia de tecnología, como un elemento coadyuvante a un más sólido desarrollo del país.

La presente tesis es un estudio sobre los compromisos derivados de los contratos de transferencia de tecnología, concertados por la autoridad aplicadora de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, en el cual se ha seguido un orden sistemático para el desarrollo del mismo por lo cual está estructurando en cuatro capítulos.

En el primero se expone un bosquejo histórico que dio origen a la Ley de la materia vigente, tanto en el plano nacional como a nivel mundial de manera que se esté en condiciones de señalar cuál es la legislación de traspaso tecnológico donde más se apoyaron nuestros legisladores para promulgar la ley, Asimismo saber si en otras leyes existen los compromisos como en el caso de México.

En el segundo, para fines de comprensión, se dan definiciones de tecnología transferencia de tecnología y del contrato de transferencia de tecnología.

También se verá la problemática de la contratación de tecnología para poder determinar qué elementos son los más importantes en la contratación.

En el capítulo tercero se analizará qué contratos de acuerdo a su objeto son de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, ésto es con la finalidad de determinar qué contratos son los que contienen traspaso tecnológico. También se efectúa un estudio de las evaluaciones que deben hacerse a los contratos de tecnología para poder ser aprobados y obtener su inscripción a dicho Registro. A su vez se señalará qué criterios utiliza la Autoridad para la concertación de los compromisos.

El capítulo cuarto se relaciona de lleno con los compromisos de los contratos de transferencia de tecnología, o en primera instancia con su concep

v)

to su naturaleza y su fundamento legal, así como los tipos de compromisos y su evaluación. Asimismo, se analizarán las sanciones por incumplimiento y los beneficios obtenidos desde su implementación.

I N D I C E

	PAG:
INTRODUCCION.	i)
INDICE.	vi)
CAPITULO I.	
<u>ANTECEDENTES DE LA LEY DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.</u>	
A) <u>LEGISLACION EXTRANJERA.</u>	1
A.1 JAPON	1
A.2 BRASIL	3
A.3 GRUPO ANDINO	5
A.4 LEY ARGENTINA	9
B) <u>LEGISLACION NACIONAL</u>	13
B.1 LEY DE FOMENTO DE INDUSTRIAS NUEVAS NECESARIAS.	14
B.2 LEY REGLAMENTARIA DEL PARRAFO SEGUNDO - DEL ARTICULO 131 CONSTITUCIONAL (2 ENERO DE 1961).	16
B.3 LEY QUE CREA EL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA (23 DICIEMBRE 1970).	17
B.4 DECRETO QUE DECLARA DE UTILIDAD NACIONAL EL ESTABLECIMIENTO Y AMPLIACION DE LAS EMPRESAS (23 NOVIEMBRE DE 1971).	19
B.5 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.	20
B.6 LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.	21
B.7 LEY SOBRE EL CONTROL Y REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.	26

<u>CAPITULO II. CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.</u>	
2.1	DEFINICION DE TECNOLOGIA 29
2.2	DEFINICION DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA 33
2.3	¿QUE ES EL CONTRATO DE TECNOLOGIA? 36
2.4	EL PROCESO DE NEGOCIACION DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA. 53
2.5	EL PROCESO DE GESTION DE TECNOLOGIA. 68
 <u>CAPITULO III. PROCESO DE INSCRIPCION</u>	
3.1	CONTRATOS SUSCEPTIBLES DE INSCRIPCION 75
3.2	EVALUACION LEGAL, TECNICA Y ECONOMICA 111
3.3	CRITERIOS PARA LA DETERMINACION DE COMPROMISOS EN LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA. 127
 <u>CAPITULO IV. COMPROMISOS</u>	
4.1	CONCEPTO DE COMPROMISOS Y SU NATURALEZA JURIDICA 135
4.2	FUNDAMENTO LEGAL DE LOS COMPROMISOS 140
4.3	TIPOS DE COMPROMISOS 143
4.4	EVALUACION, SEGUIMIENTO Y CONTROL DE COMPROMISOS 148
4.5	SANCCIONES POR INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS 150
4.6	COMPROMISOS CONCERTADOS 151
CONCLUSIONES:	155
 <u>APENDICE:</u>	
1.-	DETERMINACION DE COMPROMISOS TECNICOS 1er. NIVEL 158
2.-	DETERMINACION DE COMPROMISOS TECNICOS 2o. NIVEL 159
3.-	CARACTERISTICAS RELEVANTES DE LA TECNOLOGIA EN SUS DIFERENTES GRADOS DE DESARROLLO. 160

4.- DETERMINACION DE COMPROMISOS ECONOMICOS	161
5.- OFICIO DONDE SE DECLARA PROCEDENTE LA INSCRIP- CION SUJETA A LA ACEPTACION EXPRESA DEL COMPRO MISO.	162
6.- OFICIO DONDE ACEPTA LOS COMPROMISOS.	164

BIBLIOGRAFIA.

165

CAPITULO I
ANTECEDENTES DE LA LEY DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

LEGISLACION EXTRANJERA

INTRODUCCION.

En la actualidad son varios los países que han legislado sobre Transferencia de Tecnología, como Japón, India, Portugal, España, Brasil, los Países del Pacto Andino (Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Bolivia y Venezuela); y Argentina. Esto fue en virtud de que los países receptores de tecnología se percataron de la dependencia tecnológica que tenían del exterior, tales como pagos injustificados por la recepción de tecnología, la salida de divisas por este concepto o en su caso, de capitales que deterioraban la economía interna del país, así como prácticas comerciales restrictivas.

Los antecedentes legislativos extranjeros de nuestra Ley en la materia que nos ocupa, son los siguientes:

A.1 JAPON

Este país se ha destacado dos veces durante lo que va del siglo en la escena mundial como una gran potencia, actualmente es la primera en el campo industrial, que ha alcanzado un avanzado desarrollo económico y es el país que tiene la economía de más acelerado crecimiento en el mundo; sus empresas satisfacen casi de manera exclusiva las necesidades de su mercado interno, de tal modo que las importaciones y el desempleo son mínimas comparadas con sus exportaciones.

Japón, en 1950 cuando su economía estaba a punto de desmoronarse, promulgó leyes y reglamentos sobre el cambio de moneda extranjera. Estas fueron muy rígidas, en su aplicación, por lo que las negociaciones extranjeras estaban sujetas "a la ratificación, aprobación, reconocimiento o informe, de acuerdo con las disposiciones de la Ley sobre Inversión Extranjera, cambio de moneda Extranjera y Control de Comercio Exterior". (1)

Años después cuando desaparece la crisis, los contratos de tecnología podían ser celebrados con amplia discreción de las compañías nacionales ya que en el año de 1968 la Ley para la Prohibición del Monopolio y la Preservación del libre Comercio y la legislación sobre la inversión extranjera eran menos rígidas que en el período de la Post-guerra.

A partir de ese año los contratos de tecnología que no afectaban la economía eran ratificados en forma automática después de una evaluación formulada por el Banco de Japón, de lo contrario, eran sometidos a un estudio riguroso por el Comité de Inversión Extranjera, quien investigaba las condiciones económicas que tenía el contrato.

Otro punto importante de esta ley, es que ordenaba que los contratos no tuvieran cláusulas impuestas por la empresa proveedora de tecnología llamadas "prácticas comerciales" como son: restringir el área donde el licenciatario puede exportar o fijar el precio de exportación o la cantidad de producto que pueda exportar, la obligación a cargo del licenciatario para

- - - - -
(1) SABURO KIMURA. Otorgamiento de licencias de tecnología en Japón "Revista de Propiedad Industrial y Artística" No. 31-34 México D.F. Enero-Diciembre, 1978. pág. 93.

comprar insumos al licenciante o a una persona designada por éste, la obligación del licenciatarío de informar al licenciante sobre sus mejoras, y - el cobrar regalías sobre artículos que se producen sin utilizar la Tecnología objeto del contrato.

El legislador mexicano consideró la experiencia y éxito de Japón en este campo, tomando en cuenta sus leyes y reglamentos de traspaso tecnológico, - al regular los contratos de transferencia de tecnología.

A.2 BRASIL

Los primeros controles que existieron en este país, fueron los dispositivos legales del tratamiento del capital extranjero, mismos que no tuvieron la importancia sobre el proceso de traspaso tecnológico, por ello, señalaremos la primera ley que regula el envío de las remesas referentes a Transferencia de Tecnología que fue la Ley 4131 del 3 de septiembre de 1962, reglamentada por el ejecutivo federal a través del Decreto número 53451 del 20 de enero de 1964. Esta Ley exigió el Registro de los contratos de Tecnología ante el Sumor, a su vez limitó el pago de regalías por la Tecnología importada. El 11 de diciembre de 1970 se crea el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), mediante la Ley número 5648, asimismo, se instituye el Código de Propiedad Industrial con la Ley número 5772 del 21 de diciembre de 1971. (2).

(2) Acto Normativo No. 015 del 11 de septiembre de 1975 Publicado en la Revista de Propiedad Industrial. Ministerio de Industria y Comercio, Secretaría de Economía Industrial, Instituto Nacional de Propiedad Industrial, Brasil 1975.

Con el Código de Propiedad Industrial se crean incentivos en la investigación y desarrollo.

Posteriormente en la creación del INPI, en uso de sus atribuciones y tomando en cuenta el Art. 2o., párrafo único de la Ley No. 5648 del 11 de diciembre de 1970, y del Art. 126 de la Ley No. 5772 del 21 de diciembre de 1971, se expidió el Acto Administrativo No.015 de fecha 11 de septiembre de 1975, en el que se establece "conceptos básicos y normas, para fines del registro de contratos de transferencia de tecnología" (3). Esta Ley está relacionada con el Código de la Propiedad Industrial (Ley 5.772/71).

De acuerdo con la Ley Brasileña, los contratos deben registrarse ante el INPI, y ésta debe determinar si los contratos se justifican desde el punto de vista económico, jurídico y técnico.

En primer lugar, los contratos deben clasificarse en:

- A) Licencia para explotación de patentes.
- B) Licencia para uso de marcas.
- C) De suministro de tecnología industrial.
- D) De cooperación técnico-industrial.
- E) De servicios técnicos especializados.

Por último, para enriquecer el tema, señalaremos algunas políticas y prácticas comerciales que existen en esta legislación:

(3) *ibidem*.

- A) Cuando el vendedor de tecnología (licenciante) controla la mayoría del capital del comprador de tecnología (receptor), ya sea en forma directa o indirecta en contratos de explotación de patentes o uso de marcas, éstos serán gratuitos.
- B) Cuando el licenciante determine, altere o limite la producción, venta, precio, comercialización o exportación.
- C) Obligue o condicione al licenciatarario a comprar insumos o componentes para la fabricación.
- D) Al término del contrato el licenciatarario debe devolver las fórmulas.
- E) Obligatoriedad del adquirente de ceder a título gratuito las innovaciones, mejoramientos o perfecciones de la tecnología contratada.

A.3 GRUPO ANDINO

También llamado Acuerdo de Cartagena. Fue suscrito por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú en el período de sesiones de diciembre de 1970 efectuado en la Ciudad de Lima, donde la comisión del Acuerdo de Cartagena -- aprobó "El Régimen Común de Tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes y regalías. (4).

- - - -

(4) Texto íntegro publicado en la Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 17. Enero-Junio de 1971. págs. 143-157.

De acuerdo con la opinión del Lic. David Rangel Medina, en las declaraciones 2,6 y 9 de dicho Régimen, aparecen expuestos los objetivos y finalidades así como los motivos que sirvieron de base para la redacción de las normas comunes de los países antes señalados, miembros del Pacto Andino.

En la declaración de Bogotá se reconoció que el capital extranjero "puede realizar un aporte considerable al desarrollo económico de América Latina, siempre que estimule la capitalización del país donde se radique, facilite la participación amplia del capital nacional en ese proceso y no cree obstáculos para la integración regional".

El pacto Andino o Acuerdo de Cartagena, fue originalmente constituido por un convenio firmado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, en 1969: Venezuela pasó a formar parte del grupo en 1973. La filosofía general yacente detrás de la formación del Grupo Andino, fue la de:

- Liberalizar el comercio entre los miembros.
- Tratar de lograr determinado grado de especialización en la industria.
- Promover el desarrollo y eliminar las barreras inherentes a tarifas.

La legislación Andina establece:

- La sumisión obligatoria a la agencia gubernamental correspondiente en cada país miembro, para el examen y aprobación de todo contrato re--

lacionado con la importación de la Tecnología, Patentes o Marcas, éste, con el objeto de evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada, mediante la estimación de utilidad y precio. (Art.18).

- Fija las cláusulas que impiden que los contratos de transferencia de tecnología externa o sobre patentes sean autorizados y registrados - (Art. 20).
- Señala los principios relativos a la clasificación del valor de la tecnología extranjera para decidir si su importancia es aceptable y adaptable a los negocios de la región. (Art.22).
- Establece las cláusulas que no podrán contener los contratos de licencia de explotación de marcas de origen extranjero. (Art.25).
- Dispone la creación de una oficina subgubernamental de la Propiedad Industrial y el establecimiento de un sistema también subregional para el fomento y adaptación de la tecnología (Art. 54 y 55).

A continuación señalaremos algunas cláusulas limitativas o prohibitivas que contiene el Pacto Andino.

- La obligación de comprar bienes de capital, productos intermedios o materias primas provenientes del proveedor de tecnología.

- Usar permanentemente personal designado por el proveedor de tecnología.
- Donde se autorice al proveedor a fijar precios de venta o reventa - de los artículos producidos por el receptor.
- Cláusulas que prohíban el uso de tecnología complementaria.
- Cláusulas donde exista restricciones a los volúmenes de producción.
- Cláusulas que entreguen una opción de compra en favor del proveedor.
- Cláusulas donde el proveedor efectúe cesión de invenciones o mejoras al proveedor.
- Cláusulas donde se efectúen pagos de regalías por patentes no utilizadas.
- Cláusulas donde prohíban o restrinjan las exportaciones de los productos fabricados con la tecnología suministrada por el proveedor.

Para el Lic. Jaime Alvarez Soberanis, criterio que adoptamos, las prácticas comerciales restrictivas expuestas también se combaten en la Ley Mexicana. Asimismo, comenta que "el Sistema Andino" ha tenido una gran influencia en los desarrollos legislativos posteriores. Lamentablemente, por di-

versas razones, no ha llegado a funcionar adecuadamente en la práctica dentro de los países miembros del pacto". (5) .

A.4 LEY ARGENTINA

El Gobierno Argentino, con el propósito de resolver los problemas que reviste la importación de tecnología y tomando en cuenta los objetivos del desarrollo económico, el 10 de septiembre de 1971, promulgó la Ley No. -- 19,231, con la que se creó el Registro Nacional de Contratos, de Licencias y Transferencia de Tecnologías. (6).

Esta Ley, en su exposición de motivos, señala las causas que llevaron al legislador argentino a tomar la decisión de dictar las normas para la adquisición y regulación de la transferencia de tecnología, indicando que:

- A) La selección de tecnología no se ha efectuado con el cuidado necesario y que por este motivo, los adquirentes compran tecnología obsoleta.
- B) Muchas empresas argentinas por no tener los medios idóneos en la etapa de la negociación de tecnología, la han comprado en condiciones desfavorables.

(5) Jaime Alvarez Soberanis.- La Regulación de las Invencciones y Marcas y de la Transferencia de Tecnología . Editorial Porrúa o Primera Edición 1979. pág. 132.

(6) Texto integro publicado en la Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística- No. 19, Enero-Junio 1972. Págs. 159,162.

- C) El esfuerzo nacional para que la tecnología importada se asimile, - adapte y se efectúe investigación y desarrollo es sumamente débil.

Los principales objetivos de la Ley Argentina son:

- A) Mejorar el impacto negativo que tiene el país en la balanza de pagos por las regalías efectuadas por la transferencia de tecnología extranjera.
- B) Proteger y fomentar el desarrollo de tecnologías propias.
- C) Conseguir que la tecnología extranjera sea aprovechada por los inversionistas nacionales.

Para lograr los objetivos antes mencionados, se estableció el Registro Nacional de Contratos de Licencias y Tecnologías, que es muy similar al que regula la Ley Mexicana, ya que ésta se inicia con la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

Dentro de las principales funciones del Registro Argentino aparecen las -- siguientes:

- Inscribir los acuerdos de licencia y de transferencia de tecnología- (esta misma función la tiene el Registro Mexicano).

- Elaborar estadísticas sobre el pago de regalías por la tecnología del exterior (también son efectuadas por el Registro Mexicano).
- Asesorar a las partes que intervienen en la negociación de los acuerdos de tecnologías (esta asesoría también la efectúa el Registro Mexicano).

De lo anterior se desprende que tanto el Registro Argentino como el Mexicano tienen muchas similitudes. Asimismo, como señala el Lic. David Rangel-Medina "ocho de los veintitres artículos que integran dicha Ley Argentina han sido sustancialmente tomados por los autores de la Ley Mexicana. El cotejo de ambos ordenamientos muestran que las disposiciones establecidas por la Ley Mexicana del 28 de diciembre de 1982 en sus Artículos 1o., 2o., incisos a), b), c), d) y el 4o., 6o., 7o., fracciones I, II, III, IV, V, VI., XI y XIV; 10, 14, y segundo transitorio, corresponden a las de la Ley Argentina de septiembre de 1971), contenidas en los siguientes Artículos: - 1o, 2o., incisos a), b), c), d), e) y f); 3o., incisos b), c), d) e), f), - g), h) e i); 5o., 6o, 7o., 20 y 21". (7)

El 26 de octubre de 1974, el Ejecutivo Federal Argentino publicó en el Boletín Oficial de la República Argentina la Ley 20,794, sobre transferencia de tecnología del exterior, de fecha 27 de septiembre de 1974. Este ordenamiento derogó al decreto de Ley 19,231, menos a su artículo 1o., que ha-

- - - -

(7) David Rangel Medina. Traspaso de Tecnología en México. "Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística", No. 21-22, México, Enero-Diciembre 1973, pág. 318.

bía creado el Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia - de Tecnología y estableciendo estricto control sobre el proceso de traspaso tecnológico.

La Ley establece que los pagos de regalías por tecnología entre filial y - matriz se deben de considerar como utilidad; fijo pagos máximos por el -- traspaso de tecnología, se incluyen los contratos gratuitos, etc.

Con fecha 12 de agosto de 1977, el Presidente de la Nación Argentina sancionó y promulgó la Ley No. 21,617, relativa a la transferencia de tecnología proveniente del exterior. (8).

Este proyecto de Ley tuvo su origen en el Ministerio de Economía y la exposición de motivos señala que la sanción de las Leyes 19,231 y 20,794, tuvo un efecto negativo ya que una consecuencia inmediata fue la de detener el flujo de tecnologías modernas hacia el país, así mismo, dice que para tener un avance tecnológico con éxito es necesaria la importación de tecnologías con las que no cuenta el país y, además, su adaptación y anterior desarrollo por los investigadores y científicos del país.

Esta Ley comprende toda transferencia, cesión o licencia de tecnología proveniente del exterior, así como de marcas. Establece que la tecnología -- que se pretende importar no debe de ser obsoleta, no ser conocida en Argentina, tener precio razonable y no ser perjudicial para el país.

(8) Texto de la Ley, publicado en el Boletín semanal del Ministerio de Economía, Síntesis de informaciones y comentarios. Subsecretaría de Coordinación e Información Económica, No. 165. Buenos Aires, 22 de Agosto de 1977.

Con fecha 29 de septiembre de 1978, se sancionó y promulgó la Ley No.21,879 mediante la cual fue modificada parcialmente la Ley No. 21,617 que regula - la transferencia de tecnología proveniente del exterior . (9).

EL objetivo fundamental de esta Ley fue modificar el inciso b) del Art.9o. para darle una mayor flexibilidad en las distintas formas de contratación- y momento de pago entre las empresas vinculadas.

Compartiendo la opinión del Lic. David Rangel Medina, "el Régimen del Pacto Andino ha servido de antecedente de una manera sustancial los artículos 18, 20 y 22, así como el inciso e) transitorio del instrumento regional -- Sudamericano", (10) para la Ley Mexicana sobre Registro de la Transferen- cia y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

LEGISLACION NACIONAL

La preocupación del Gobierno Mexicano por regular la adquisición de tecno- logía del extranjero, era en consideración a que los traspasos tecnológi- cos se efectuaban sin ninguna intervención del Estado Mexicano, por este- motivo, los proveedores de tecnología en ocasiones cometían abusos en per- juicio del comprador de tecnología y de la economía nacional.

Los controles legislativos en materia de tecnología empiezan en la época-- de los 50's, éstos, en un principio sólo eran para efectos fiscales, ya --

- - - -

(9) Texto de la Ley, publicado en el "Boletín Semanal del Ministerio de Economía." Síntesis de Informaciones y Comentarios. Subsecretaría de Coordinación de Información Econó- mica. No. 105. Buenos Aires. 29 de septiembre de 1978.

(10) Rangel Medina David. Op. Cit. Pág. 318.

que sólo se determinaba si se justificaban las deducciones de los pagos de regalías o de asistencia técnica efectuados por los receptores de tecnología.

B.1 LEY DE FOMENTO DE INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS (LINN) DE 31 DE DICIEMBRE DE 1954. (11).

Esta Ley clasificó a la industria en nuevas (las dedicadas a la manufactura de bienes, no producidas con anterioridad en el país, siempre que no se tratara de simples sustitutos) y necesarias (las dedicadas a la manufactura de mercancías producidas en el país en cantidades insuficientes).(12).

A su vez, es el primer instrumento jurídico del Estado que le da facultades para intervenir en cuestiones de transferencia de tecnología. Dentro de los objetivos principales de la Ley, se encuentra el fomentar la Industria Nacional mediante la concesión de franquicias fiscales que estimulen el establecimiento de nuevas actividades industriales y el mejor desarrollo de las existentes. (Artículo 1o.).

Se estableció y se exigía originalmente que los pagos por concepto de regalías y asistencia técnica no excedieron del 3% de las ventas netas.(13).

Las exenciones o la cuantía de reducciones de impuestos se determinarían por las Secretarías de Industria y de Hacienda, de acuerdo con la impor-

(11) Publicada en el Diario Oficial de la Federación, 4 de enero de 1955.

(12) Alejandro Nadal Egea.- Instrumento de Política Científica y Tecnológica en México. - "el Colegio de México", Primera edición, México 1974, pág. 237.

(13) Alejandro Nadal Egea.-Op. cit. Pág. 238.

tancia que la industria represente para la integración económica nacional o regional, así como tomando en cuenta la cantidad y calidad de la mano de obra que vaya a ocuparse, su grado de eficiencia técnica, el grado en que se utilicen equipos y maquinaria producidos en el país, la cuantía de las inversiones, el porcentaje del mercado nacional que abastezca o vaya a abastecer, prestaciones a trabajadores superiores a la Ley y laboratorios de investigación que establezca o vaya a establecer.

Con base en lo expuesto, y con fundamento en esta Ley y su reglamento (14), se ha declarado exenta de impuestos la fabricación de muy variados productos.

Las empresas que se acojan a esta declaratoria general de exención de impuestos deben de satisfacer requisitos tales como:

- Que la estructura del capital a juicio de dichas Secretarías no afecten la balanza de pagos neta, tomando en cuenta los pagos al exterior por transferencia de tecnología.
- Ambas Secretarías determinarán si limitan o aceptan el monto de pagos por regalías al exterior.
- Sólo podrá emplear personal técnico que autoricen las Secretarías --

 (14) Reglamento de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias de 30 de noviembre de 1965. Diario Oficial de la Federación, 2 de diciembre de 1965.

durante un año, siempre y cuando capaciten a dos mexicanos en las labores que cada uno desarrolle.

B.2 LEY REGLAMENTARIA DEL PARRAFO SEGUNDO DEL ARTICULO 131 CONSTITUCIONAL (2 (ENERO DE 1961)). (15)

Esta Ley tiene la finalidad de disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas generales de importación y exportación, con objeto de obtener un mejor aprovechamiento de los recursos financieros del país, manteniendo razonables niveles de importación de productos extranjeros.

Con fundamento en esta Ley, la Secretaría de Industria y Comercio a través de la Dirección General de Industrias, dictó acuerdos que fijan las bases para la política industrial llamada "programa de fabricación", que autorizado, permitía recibir una serie de incentivos y facilidades, tales como financiamiento, facilidades para importación de maquinaria, materia prima entre otros.

Además de tener viabilidad económica debían cumplir los siguientes requisitos:

- Que las empresas interesadas cuenten con la mayoría de su capital social suscrito por mexicanos.

- - - -

(15) Diario Oficial de la Federación, Enero 5 de 1961.

- Que se sujeten a las normas de calidad oficial y cuenten con la tecnología necesaria.
- Que el precio del producto final no debe pasar del 25% sobre el internacional.
- Que los pagos por transferencia de tecnología no deben de exceder -- del 3% del volumen de las ventas netas.

B.3 LEY QUE CREA EL CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA (23 DE DICIEMBRE 1970). (16)

Es un organismo descentralizado con personalidad jurídica y patrimonio -- propios, asesor y auxiliar del Ejecutivo Federal en la fijación, instrumentación, ejecución y evaluación de la política nacional, de ciencia y tecnología. (Art. 1o.).

Para cumplir con estos fines tiene las siguientes funciones:

- Fungir como Asesor del Ejecutivo Federal en la Planeación, Programación, Coordinación, Orientación, Sistematización, Promoción y encauzamiento de las actividades relacionadas con la ciencia y la tecnología, su vinculación al desarrollo nacional y sus relaciones con el exterior. (Art. 2o. fracc. I).

(16) Diario Oficial de la Federación. Diciembre 29 de 1970.

- Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversiones o autorización de recursos o proyectos de investigación científica y tecnológica, importación de tecnología pagos por transferencia de tecnología y control de calidad. (Art. 2o. fracc. II).
- Fomentar y fortalecer las investigaciones básicas, tecnológicas y aplicadas que se necesiten. (Art. 2o. fracc. VI).
- Asesorar en la celebración de convenios internacionales sobre ciencia y tecnología e intervenir en el cumplimiento de los mismos. (Art. 2o. fracción X).
- Gestionar la internación al país de investigadores y profesores extranjeros para la investigación, que corresponde al interés nacional (Art. 2o. fracc. XII).
- Actuar como coordinador de la cooperación técnica que se pacte con los organismos internacionales y gobiernos extranjeros. (Art. 2o. -- fracción XIV).
- Captar y jerarquizar las necesidades nacionales en ciencia y tecnología. (Art. 2o. fracc. XXVI).
- Los fondos de este organismo se canalizan para proyectos, estudios, investigaciones específicas, otorgamiento de becas y cualquier otra

ayuda de carácter económico que proporcione, estará sujeta a la celebración de un contrato o convenio "en el que estipula que los derechos de propiedad industrial respecto de los resultados obtenidos por las personas físicas o morales que reciban ayuda del Consejo, - serán materia de regulación específica para proteger los intereses del país, los del propio Consejo y los de los investigadores".(17).

B.4 DECRETO QUE DECLARA DE UTILIDAD NACIONAL EL ESTABLECIMIENTO Y AMPLIACION DE LAS EMPRESAS (23 NOVIEMBRE DE 1971). (18).

Este decreto declara de utilidad nacional el establecimiento y ampliación de empresas que se estimara necesario fomentar a través de otorgamientos de estímulos fiscales, ayudas y facilidades de diversa índole.

Sus objetivos eran el impulsar el desarrollo regional, crear oportunidades de trabajo, elevar el nivel de vida de la población, fortalecer el mercado interno e incorporar el mayor número de habitantes al progreso nacional, - aumentar exportaciones, sustituir importaciones y proporcionar una planta industrial mejor integrada con elevados niveles de eficiencia productiva.

Las empresas para disfrutar de estos estímulos fiscales tenían que cumplir los siguientes requisitos.

(17) David Rangel Medina.- Op. Cit. pág. 322.

(18) Diario Oficial de la Federación Noviembre 25 de 1971).

- El capital social de las empresas esté representada en un 51% como mínimo por mexicanos.
- Los pagos por transferencia de tecnología en ningún caso deben ser superiores al 3% sobre ventas anuales que fije la Comisión.
- Que en los contratos de adquisición de tecnología no podrían existir restricciones a exportaciones contrarias al interés del país.
- La dirección y administración de la empresa deberán estar a cargo de mexicanos.

B.5 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Esta Ley ha sufrido múltiples reformas, establecía un tratamiento impositivo diferencial para los ingresos provenientes de la prestación de asistencia técnica, y para aquellos derivados de la explotación de patentes de invención, marcas de fábrica y nombres comerciales llamados "pagos de regalías".

"Hasta diciembre de 1970, los pagos recibidos por los proveedores por concepto de asistencia técnica estaban sujetos a una tasa única del 20% de sus ingresos (Art. 41 LISR), en cambio, los pagos de regalías tenían una tarifa progresiva a la del impuesto global de las empresas, con tasa marginal-máxima del 42% (Art. 31 Fracc. I, inciso d) y Artículo 41, Fracc. IV. de la LISR". (19).

(19) Jaime Alvarez Soberanis.- Op. cit. pág. 111.

La legislación fiscal (LISR), en materia de transferencia de tecnología, - establece cargas fiscales diferenciales desde 1981 a la fecha por pagos -- de transferencia de tecnología, distinguiendo dos grupos:

- A) Ingresos gravados con una tasa del 42% derivados de regalías por el uso goce temporal de patentes o de calificados de invención o de mejora, marcas de fábrica y nombres comerciales, así como por concepto de publicidad, y
- B) Con una tasa del 21% de regalías por el uso goce temporal de derechos de autor sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas y grabaciones para radio y televisión, así como de dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos y - equipos industriales, comerciales o científicos y las cantidades pagadas por informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas y en general por asistencia técnica o Transferencia de Tecnología. (20).

B.6 LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y - EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.

EVOLUCION DEL PROYECTO DE LEY.

En el año de 1971 la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) inició estu-

(20) Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1980.

dios y más tarde se asesoró con consultores nacionales y extranjeros con el fin de adoptar medidas definitivas para regular la transferencia de tecnología.

Como resultado de los trabajos realizados por la SIC, se elaboró un anteproyecto denominado "Decreto por el que se sujetan a registro la transferencia y el uso y explotación de patentes y marcas.

Inicialmente se pretendía legislar en esta materia por medio de un decreto del Ejecutivo, pero en él "se tomaba muy en cuenta para justificar la reglamentación del traspaso de tecnología la lesión de los ingresos fiscales, así como la concesión de estímulos y privilegios en favor de quienes hubiesen celebrado contratos con estipulaciones del tipo que el propio decreto prohibía". (21).

Después de una revisión, se elaboró un anteproyecto de iniciativa de Ley en lugar del decreto, misma que fue enviado al Congreso de la Unión con apoyo en la fracción I del artículo 71 de la Constitución.

EXPOSICION DE MOTIVOS

En la Exposición de Motivos de la Iniciativa de Ley enviada por el Ejecutivo al Congreso, se reconoce que "la Tecnología constituye un factor in-

(21) David Rangel Medina.- Op. cit. pág. 324.

dispensable para el desarrollo industrial y su aplicación juega un papel -- determinante en los procesos productivos, lo que hace necesario que los -- problemas y modalidades de su transferencia se tomen en cuenta como elementos primordiales en el diseño y aplicación de una política industrial (22), se reconoce la importancia que tiene la adquisición de tecnología extranjera, pero también se considera necesario estimular y promover la creación -- de una tecnología propia para alcanzar la independencia económica. Aun -- cuando se estima que mediante los contratos respectivos se ha adquirido -- tecnología útil e importante para el desenvolvimiento industrial del país -- del exámen hecho a los contratos o convenios se concluye:

- Que frecuentemente la tecnología adquirida es obsoleta, inadecuada -- o ya disponible en el país.
- Los contratos contenían cláusulas donde las empresas proveedoras de tecnología encarecen la producción de las empresas receptoras.
- La obligación de la empresa receptora de adquirir bienes en diseño -- o insumos a precios excesivos.
- Prohíben o limitan las exportaciones de la empresa receptora.
- Intervienen en la administración, en el proceso productivo, distri -- bución, y comercialización de la empresa receptora.

 (22) Diario Oficial de la Federación, Iniciativa del Ejecutivo. Noviembre 7, 1972 pág. 11

OBJETIVOS DE LA LEY:

- Dar protección a los compradores de tecnología eliminando las prácticas restrictivas;
- o fortalecer la posición negociadora de las empresas adquirentes de tecnología;
- o adecuar a nuestras necesidades la tecnología procedente del exterior
- hará que nuestro desarrollo sea más independiente, y
- tener una industria eficiente.

A través de estos objetivos se pretendió que la compra de tecnología se efectuara en las mejores condiciones tanto económicas, técnicas y legales para beneficio de la licenciataria y del país.

"El propósito de esta ley no consiste en cortar o impedir la entrada de tecnología extranjera en el país, como consta en su exposición de motivos, su propósito es adecuar la compra de tecnología a las necesidades nacionales y evitar los abusos que provienen de la débil capacidad de negociación del empresario nacional, sobre todo frente a los grandes vendedores internacionales de tecnología". (23)

(23) Miguel S. Wionczek, Gerardo M. Bueno, José Eduardo Navarrete. La Transferencia Internacional de Tecnología. El caso de México, Editorial de Fondo de Cultura Económica. 1a. Edición México, 1974. pág. 34.

ANALISIS DE LA LEY .

El artículo 1o. crea el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología - (R.N.T.T.).

El artículo 2o. establece los actos, contratos o convenios de inscripción obligatoria en el R .N.T.T.

El artículo 3o. señala las personas que tienen la obligación de presentar en el R.N.T.T, los actos, convenios o contratos a su inscripción. El -- artículo 4o. y 10o. contemplan el procedimiento administrativo, señalan -- el plazo en que ~~deben~~ presentarse los documentos en el R.N.T.T., para que éstos surtan efectos a partir de su celebración. Asimismo señalan los plazos que tiene la Autoridad para dictar una resolución sobre los actos, contratos o convenios presentados a registro.

Los artículos 5o. y 6o. tercero y cuarto transitorio, establecen sanciones por la no presentación a registro de los actos, convenios o contratos. Por ejemplo: carecer de validez legal, no pueden hacerse valer ante ninguna autoridad y por lo tanto no tienen ningún beneficio o estímulo fiscal.

El artículo 7o. contiene la regulación de prácticas comerciales restrictivas que no deben contener los documentos presentados en el R.N.T.T., El -- artículo 8o. señala excepciones al Art. 7o. cuando los actos que se efec--túen sean de particular interés para el país.

El artículo 9o. regula los actos, convenios o contratos que no deben solicitar su inscripción en el R.N.T.T. El artículo 11 y 12 determinan las facultades que tiene la Secretaría de Industria y Comercio, por ejemplo: cancelar la inscripción de los actos y el verificar el cumplimiento de lo dispuesto en esta Ley.

El artículo 13o. obliga al personal del R.N.T.T., a guardar absoluto secreto sobre la información contenida en los actos presentados a registro. El recurso de reconsideración y su procedimiento está regulado por el Artículo 14o.

El artículo 1o. transitorio señala la fecha de entrada en vigor de la Ley.

Los artículos segundo y sexto transitorios, regulan el procedimiento a seguir para la inscripción de aquellos actos, convenios o contratos, celebrados con anterioridad a la iniciación de la vigencia de la Ley.

B.7 LEY SOBRE EL CONTROL Y REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS Y SU REGLAMENTO.

Una vez superada la etapa regulatoria, se realizaron modificaciones importantes en la Ley de 1972, buscando fundamentalmente hacer trascender los beneficios de la tecnología hacia los usuarios de la misma. De esta manera, se promulga la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (LCRIT), estable --

ciendo los mecanismos para la evaluación de los contratos de traspaso - tecnológico, y promoviendo el desarrollo tecnológico nacional a través del sistema de política industrial, coordinados con una racional política de transferencia de tecnología.

Indudablemente este nuevo ordenamiento se ha convertido en un instrumento eficaz que permite no sólo un control de pagos y eliminación de condiciones restrictivas, sino que también permite hacer más selectivo el proceso de traspaso tecnológico y al mismo tiempo buscar una real asimilación y - futuro desarrollo de los conocimientos transferidos, pretendiendo con ello una mayor autodeterminación e independencia económica.

A continuación señalaremos algunos de los cambios más importantes de la LCRTT

- Establece que es de orden público e interés social y que su aplicación corresponde al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (SEPAFIN). Hoy corresponde a la - Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (Art. 1o.).
- Aumenta el número de actos que deberán ser inscritos como son la -- concesión de uso o autorización de explotación de modelos y dibujos industriales (inciso c); servicios de asesoría, consultoría y super- visión, cuando se preste por personas físicas o morales extranjeras o sus subsidiarias, independientemente de su domicilio (inciso k); la concesión de derechos de autor que implique explotación indus- trial (inciso l); y por último los Programas de Computación (inciso m) Art. 21.

- Otorga facultades a SEPAFIN actualmente SECOFI para resolver la concesión o negativa de inscripción de los contratos a que se refiere el artículo 2o. de la LCRTT; fijar las condiciones en que debe admitirse o negarse la inscripción de los contratos; orientar adecuadamente la selección tecnológica; y cancelar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo segundo cuando se modifiquen o alteren contrario a lo dispuesto en la Ley. (Art. 9o.).

- Una importante novedad de la LCRTT, sin antecedentes en la legislación mexicana es la Fracc. XII del artículo 15o. Dispone que se rechazarán aquellos contratos en los que no se establezca en forma expresa que el proveedor asumirá la responsabilidad en caso de que se invadan derechos de propiedad industrial de terceros.

- Otra novedad de igual importancia es la Fracc. XIII del Art. 15o. esta disposición exige al proveedor de la tecnología garantizar la calidad y resultados de la tecnología contratada.

- Otorga facultades a SECOFI a través del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología para determinar, de acuerdo a su criterio aquellas situaciones susceptibles de excepción atendiendo circunstancias de beneficio para el país.

C A P I T U L O I I
CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

2.1. DEFINICION DE TECNOLOGIA.

Un aspecto previo e importante para la comprensión, estudio y de desarrollo de este trabajo es definir qué se entiende por "Tecnología" y qué por "Transferencia de Tecnología", toda vez que serán los términos más utilizados en el desarrollo de este trabajo.

Actualmente existen muchas y muy ambiguas definiciones al respecto, sin embargo para fines de este trabajo consideramos que las más interesantes y comprensivas son las siguientes:

- Desde el punto de vista etimológico, TECNOLOGIA proviene del griego, de los vocablos Tekné (arte) y logos (tratado palabra), que fueron utilizados por la Grecia Clásica como conceptos fundamentales por los filósofos, para significar el conocimiento directo o inmediato del arte o de la técnica en su propio contexto.

El grado del saber humano para Aristóteles es:

EMPIRIA (experiencia), es el primer grado del saber, a la que define como "Un conocimiento inmediato y directo de las cosas en su individualidad". (24)

- En segundo lugar coloca el arte o técnica. "La tekne que es un conocer más perfecto o sea es un saber hacer. El teknites, -

(24) Jaime Alvarez Soberanis Op. cit. pág. 2

perito o técnico, es el hombre que sabe hacer las cosas, sabe qué medios se han de emplear para alcanzar los fines deseados". (26) .

En tercer lugar como parte final ubica la episteme que es un -saber demostrativo, es decir, la ciencia.

De lo expuesto se desprende que la técnica desde sus inicios, aparece como "una actividad humana, presidida por consideraciones. Prácticas, en la que las notas relevantes son el conocimiento y el empleo de ciertos medios para alcanzar determinados fines". (26) .

A nuestro juicio, resulta importante señalar que el término tecnológico, como ya se apuntó, significa una actividad humana tendiente a alcanzar determinados fines, misma que coincide con la definición de "Know-how, expresión anglosajona cuya traducción literal es "saber cómo", y que se ha aceptado universalmente para designar los conocimientos técnicos.

La Real Academia Española, nos señala que tecnología "es el conjunto de conocimientos propios de un oficio mecánico o arte industrial, o el tratado de términos técnicos". (27) .

Con estos elementos podemos avocarnos a señalar algunas definiciones de tecnología.

(25) Julian Marias, Jaime Alvarez Soberanis.- Op. cit pág. 3

(26) Jaime Alvarez Soberanis.- Op. cit. pág. 2

(27) Diccionario de la Lengua Española. Ed. Espasa Calpe. 19a. Ed. Madrid. 1970. pág. 1248

Amílcar Herrera define a la tecnología como "El conjunto de instrumentos, herramientas, elementos, conocimientos técnicos y habilidades que se utilizan para satisfacer las necesidades de la comunidad y para aumentar su dominio sobre el medio ambiente". (28).

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual describe a la tecnología como "los conocimientos sistemáticos para la fabricación de un producto la aplicación de un procedimiento o la prestación de un servicio, sea que esos conocimientos se reflejan en una invención, un dibujo o modelo industrial, un modelo de utilidad, o una variedad vegetal, o en la información o calificación técnicas, o en los servicios y asistencia proporcionados por expertos para la proyección, la instalación, la operación, o el mantenimiento de un plan industrial o comercial o - sus actividades". (29).

La resolución 84 del Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena, define qué es lo que debe entenderse por tecnología; "Es la unidad de conocimientos para llevar a cabo la operación necesaria para transformar los conocimientos - y agregarlos en productos; el uso de los mismos o la suministración de -- servicios". (30).

- - - -

- (28) Amílcar, Herrera. Citado por Carlos Contreras Q. "Transferencia de Tecnología a -- países en Desarrollo". Editorial Instituto Latinoamericano de Investigaciones -- Sociales (ILDIS), La. Edición, Venezuela 1979. pág. 25.
- (29) Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) Guía de Licencias para los Países en Desarrollo. Publicaciones OMPI. Ginebra 1977. pág. 28.
- (30) Resolución 84 del Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena. Citado por NUN DE MULLER -- DIAVA, "Licencia de Marcas y Tecnología en los Países del Pacto Andino". En Revista de Propiedad Industrial y Artística. Nos. 29,30, Enero/Diciembre 1977. pág. 155

Para Alvarez Soberanis es "El conocimiento organizado para fines productivos". (31).

La acepción que nos proporciona Jorge A. Sabato "Es el conjunto ordenado de conocimientos utilizados en la producción y comercialización de bienes y servicios". (32)

Ignacy Sachs, señala que la tecnología "Es el conocimiento organizado para fines de producción". (33).

Jorge Giral y Sergio González, en un libro tecnología apropiada señalan que la tecnología "es el conjunto organizado de conocimientos aplicados para alcanzar un objetivo específico, generalmente el de producir y distribuir un bien o servicio." (34)

Una vez señaladas algunas definiciones de tecnología, para fines de -- este trabajo manejaremos la definición de Ignacy Sachs con algunos cambios "tecnología es el conjunto organizado con la finalidad de producir y distinguir un bien o servicio.

- (31) Jaime Alvarez Soberanis.- "El Contrato de Transferencia de Tecnología". En Revista Mexicana de Propiedad Industrial y Artística, Nos. 23, 24 Enero-Diciembre 1974 Pág. 108.
- (32) Jorge A. Sabato. "Bases para un Régimen de Tecnología" Revista de Comercio Exterior, Vol. XXIII, No. 12. Diciembre 1973. pág. 1213.
- (33) Ignacy Sachs., "Transferencia de Tecnología y Estrategia de la Industrialización". Citado por WIDNEZEK, Miguel. "Comercio de Tecnología y Subdesarrollo -- Tecnológico". UNAM. Coordinación de Ciencias. México 1973. pág. 11
- (34) José Giral. "Tecnología Apropiada". Editorial Alhambra. 2a. Edición México 1980 Pág. 14.

2.2 DEFINICION DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Después de señalar qué entendemos por tecnología, pasaremos al concepto de Transferencia de Tecnología.

Gramaticalmente la palabra Transferencia viene del latín transferens Etis, de Transferir que significa pasar de un lugar a otro, esta acepción nos puede dar plenamente la idea de que cuando se transfiere tecnología, se lleva ésta de un lugar a otro, tratándose de maquinaria o -- conocimientos teóricos, entendiendo que existen dos tipos de tecnología: maquinaria y conocimientos técnicos.

Actualmente existen muchas definiciones de transferencia de tecnología, pero no existe una en forma general, por ésto es difícil de llegar a una que sea universalmente aceptada.

Así encontramos que para la UNCTAD en el proyecto del Código Internacional de Conducta la Transferencia de Tecnología la define como: "la transferencia de conocimientos sistemáticos para la fabricación de un producto, la ampliación de un proceso o la prestación de un servicio y no se extiende a las transacciones que entrañan la mera venta o -- arrendamiento de productos. (35).

- - - -

(35) Citado por Jorge Alberto Gutiérrez Aldrete. La Transferencia de Tecnología de España a México a través de inversión directa, Tesis Profesional, Universidad Politécnica de Cataluña. Barcelona 1987. 136.

Se puede decir, que en los últimos años la transferencia de tecnología es considerada como un buen negocio, sobre todo para las empresas transnacionales que son las que realizan la mayoría de este tipo de transacciones.

Para George Skarov es "el conjunto de operaciones de importación de maquinaria y tecnologías, su adaptación a las condiciones locales y su empleo en la economía nacional, así como la adquisición de información técnica, patentes y licencias que necesitan y emplean los -- servicios de ingenieros y expertos técnicos extranjeros, la adquisición de conocimientos, el dominio de métodos avanzados de organización y administración y la formación de un núcleo sólido de trabajadores calificados, técnicos ingenieros, diseñadores científicos, administradores y gerentes nacionales". (36)

Esta definición señala todas las formas que adopta la tecnología, pero por su amplitud es difícil de aplicar y manejar este concepto.

Se debe señalar que la tecnología es necesaria para la producción y comercialización de bienes y servicios, y ello lo vemos con el gran avance tenido por los medios de comunicación que acercan tanto a los productores de bienes y los prestadores de servicio, como quienes pueden utilizar dichos bienes y servicios, por lo que la tecnología se ha convertido en objeto de comercio entre los países que la poseen y los que no la poseen y la necesitan.

(36) Georges Skarov. La Transferencia de Tecnología y el Mundo en desarrollo, Revista de Foro Internacional, El Colegio de México Vol. XIII, No. 4. México-- abril- junio. 1973.

La tecnología es una preciada mercancía sobre todo para los países en vías de desarrollo, pues con ella los mismos aumentaran su producción, crearán empleos y lograrán su desarrollo industrial.

Lo lamentable, es que los países que poseen el conocimiento técnico, saben de la necesidad que de él tienen los países en vías de desarrollo, por lo que muy a menudo le transmiten maquinaria generalmente obsoleta, lo que originó que países adquirentes de tecnología entre ellos México, se vieron precisados a crear diversos mecanismos-jurídicos para hacer más rigurosa tal adquisición de maquinaria.

Después de señalar algunas definiciones concluimos que por ser más práctica y general aceptamos la postura del Argentino Alberto Araoz, por lo que a lo largo de este trabajo será empleado el concepto de Transferencia de Tecnología señalado por este autor.

"La transferencia de tecnología consiste en transferir elementos del conocimiento técnico que son necesarios para la concepción, diseño, construcción y operación de unidades que producen bienes y servicios incluso la realización de actividades como evaluación de recursos naturales, educación, salud, administración pública, solución de problemas sociales, etc.". (37)

(37) Alberto, Argoz. " Las actividades de consultoría e Ingeniería, su papel y forma que se presenta en la Transferencia de Tecnología". En Comercio Exterior, Vol. 28 No. 12. México, Diciembre, 1978. pág. 1449.

2.3. ¿ QUE ES EL CONTRATO DE TECNOLOGÍA?

Para determinar qué es el contrato de transferencia de tecnología es necesario comentar la definición tradicional del Contrato que consiste en un acuerdo de voluntades, a través del cual dos o más personas contraen obligaciones y adquieren derechos.

Detrás de esta definición formal del Contrato, podemos encontrar ya en la realidad una enorme gama de transacciones que se llevan a cabo a través de los contratos, es por eso, que la Doctrina Jurídica Internacional, concibe al Contrato como la principal fuente de las obligaciones.

En esta parte de nuestro trabajo recepcional, comentaremos algunas de las definiciones más modernas y conocidas acerca del contrato. Ciertamente, no es nuestra intención profundizar sobre la conceptualización del Contrato, si no más bien, definir a éste, para que una vez definido, seleccionemos la más indicada para utilizarla como hipótesis, para dar después una definición de lo que debemos entender por Contrato de Traspaso Tecnológico.

El Código Civil para el Distrito Federal en vigor, define en sus artículos 1792 y 1973 al Convenio y al Contrato y dice:

"Contrato es un acuerdo de voluntades que tiene como objeto la de producir o transmitir obligaciones o derechos".

"Convenio es un acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones".

En ambas definiciones podemos encontrar los elementos básicos que tiene un acto jurídico, que son la voluntad y el Derecho Objetivo, además de que el Código, como podemos observar concibe al convenio como el género próximo y la diferencia específica la encontramos en la producción o transmisión de las obligaciones y derechos.

Encontramos también la función positiva, que precisamente consiste en la creación o transmisión de las obligaciones o derechos y la función negativa, que es la de modificar o extinguir derechos y obligaciones. En la Doctrina Civil, varios autores se adhieren a conceder al Contrato esa función positiva, pero algunos otros agregan que también existe la función de conservar derechos y obligaciones, conducta que no podemos asimilar a las otras ya establecidas.

El maestro Gutiérrez y González, ha llegado a considerar al convenio strictu sensu como el "acuerdo voluntades que modifica o extingue derechos y obligaciones". (38) Por ejemplo: un convenio de finiquito extingue derechos y obligaciones.

El autor citado considera al Contrato como "la vía más amplia para la creación voluntaria de derechos y obligaciones", es un acuerdo de vo-

(38) Ernesto Gutiérrez y González.- "Derecho de las obligaciones", 5a. Edición, Edit. José M. Cajiga Jr. S. A. Puebla, Pue. México 1973, pág. 125 y 126.

luntades cuyo objeto será entonces dar nacimiento a una obligación.

(39) Un contrato típico es el de matrimonio que crea derechos y obligaciones.

Rafael Rojina, concibe al Contrato como "un acto jurídico plurilateral que tiene por objeto crear o transmitir, derechos y obligaciones reales o personales. Es un acto jurídico plurilateral, por que en todo contrato se da una manifestación de voluntades, que jurídicamente se llama consentimiento, o sea concordancia de dos o más voluntades".

(40).

Define al convenio, también en strictu sensu " como a un acto jurídico plurilateral que tiene por objeto modificar o extinguir obligaciones y derechos". (41) .

ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS.

Dentro de este inciso, precisaremos cuáles son elementos que forman al contrato en general, para terminar de hablar de los contratos en forma general y entrar específicamente a tratar sobre el Contrato de Traspaso Tecnológico.

(39) Ibidem. pág. 123 y 124.

(40) Rafael Rojina Villegas.- "Derecho Civil Mexicano" Tomo I y II, 3a. Edición. Edit. Porrúa. S.A. México 1977. pág. 9 y 10.

(41) Ibidem, pág. 11

¿Qué es un elemento?, El Dr. de Buen, nos dice "que un elemento es algo que forma parte integrante del mismo Contrato y en cuya ausencia no podría concebirse su existencia". (42) .

Se dice que hay elementos indispensables para la existencia del Contrato, es decir que necesitan de elementos que le den validez. Si falta alguno de estos elementos no existirá el otro, ya que depende cada uno del otro, una vez que se hayan dado estos elementos existirán otros que marca la Ley para que determinados contratos alcancen su plenitud.

Los elementos que se han dado en llamar de validez serán simples presupuestos que hacen factible la normal producción de efectos, que generalmente dan como resultado el acuerdo de voluntades por sí, respecto de un objeto posible. Algunos autores, van a denominar a este tipo de elementos como requisitos, aunque las modalidades que marca la Ley a los contratos, no afectarán su validez.

Los contratos se perfeccionan cuando existe el consentimiento y el objetivo, ya que las consecuencias de un acuerdo de voluntades funcionan en forma autónoma.

Nuestro Código Civil, hace la distinción entre los elementos que son necesarios para la validez del mismo.

 (42) Nestor de Buen Lozano.- "La Decadencia del Contrato", 1a. Edición. Edit. Tipográfica. J.U.S., S.A. México, 1972. pág. 188.

El artículo 1794 de dicho Código dice que para que un Contrato exista debe haber:

- 1.- Consentimiento,
- 2.- Objeto, y
- 3.- En algunos casos la solemnidad.

El artículo 1795, habla de los casos por los que puede ser invalidado el contrato. Por tanto, si lo aplicamos a contrario sensu tendremos que los elementos de validez son:

- 1.- Capacidad,
- 2.- Circunstancia de encontrarse el consentimiento exento de vicios.
- 3.- La licitud del objeto, motivo o fin, y
- 4.- Forma legal.

Por último, incluiremos a los que les ha denominado como elementos ac cidentales y son:

- 1.- Modalidades que suelen establecer
- 2.- Condición y término.

A continuación haremos un breve análisis de los elementos:

CONSENTIMIENTO: Se define como "el acuerdo de voluntades exteriormente manifestadas para la creación o transmisión de obligaciones y derechos". (43)

(43) *ibidem* pág. 189.

También se ha definido como "el acuerdo de dos o más voluntades -- tendientes a la producción de efectos de derecho, siendo necesario que esas voluntades tengan una manifestación exterior". (44).

El consentimiento, será el elemento principal de todos los contratos, es regulado como norma fundamental del contrato; porque viene a ser la conjugación de voluntades para crear derechos y obligaciones para las partes.

De la definición del consentimiento podemos desprender, que deben -- concurrir dos o más voluntades, es decir que no basta con que una -- voluntad se emita, sino que habrá de intervenir una o varias voluntades más que se combinen, para que surja plenamente el consentimiento.

La voluntad debe manifestarse de tal forma que no pueda existir ninguna duda de su alcance, por que puede darse el caso en que exista -- una discrepancia entre la voluntad interna y la voluntad declarada, en este caso surgirá una inseguridad jurídica.

Para que este consentimiento se llegue a integrar se dan dos operaciones, una aceptación, una parte ofrece a otra un negocio determinado -- y la otra está de acuerdo y acepta el negocio, así se conforma el con

(44) Gutiérrez y González op. cit. pág. 208.

sentimiento. El problema que antes planteábamos sucede, cuando la otra parte acepta el negocio pero su declaración puede ser errónea. puede haber una contradicción con la manifestación.

A este respecto, el Código Civil nos dice que "si los términos de un contrato son dudosos y nos dejan duda sobre su intención, se estará al sentido literal de sus cláusulas, más si las palabras parecieren -- contrarias a la intención evidente de los contratantes, prevalecerá ésta sobre aquellas. También se prevee el caso en que no puede saberse cuál fué la intención o la voluntad de los contratantes y entonces el Contrato será nulo.

Nuestro Código protege únicamente derechos de terceros y no del contratante perjudicado por la discrepancia entre la voluntad real y la voluntad declarada, ya que en este caso se podrían causar notables perjuicios que redundan en el principio de la buena fé contractual. (45).

El contrato, entonces, se forma en el momento en que la aceptación se declara, de cualquier modo, se dirige al oferente y llega al solicitante.

El consentimiento puede ser de dos tipo tácito o expreso:

- - - -

(45) Nestor de Buen Lozano.- Op. cit. pág. 194.

Tácito: Es el que la Doctrina reconoce y es la manifestación indirecta de la voluntad, inferida de hechos reveladores de esa voluntad.

Expreso: Puede manifestarse en lenguaje hablado o escrito, pero también puede exteriorizarse por medio de signos y gestos inequívocos.

OBJETO: Este debe ser posible o sea compatible con las leyes de la naturaleza y con alguna norma jurídica. Es decir que el objeto debe existir dentro de la naturaleza o que pueda llegar a existir, que sea determinado o determinable en cuanto a su especie y que esté en el comercio, debe ser lícito conforme a las leyes y las buenas costumbres, a contrario sensu un objeto ilícito dentro de un contrato lo anula de pleno derecho.

La Doctrina ha distinguido entre el objeto directo o indirecto:

Objeto Directo es la creación o transmisión de derechos y obligaciones.

Objeto Indirecto, se traduce en las obligaciones y derechos que como consecuencia jurídica crea o transmite un contrato.

El contrato se resuelve siempre en cosas o servicios, tiene por objeto una abstención o una prestación y ésta consiste en dar o hacer.

FORMA: Es la manera de expresar la voluntad y es por regla general por escrito, aquí aparece la llamada solemnidad y su importancia radica en que deben revestirse de una forma determinada para que el -- contrato sea válido y esa forma generalmente está establecida por la Ley.

LA SOLEMNIDAD, "es el conjunto de elementos de carácter exterior, -- sensibles, que se rodean o cubren a la voluntad de los que contraten porque la ley lo exige para la existencia del acto". (46)

CAPACIDAD: Consiste en la aptitud para ser titular de derechos y pa -- ra poder ejercerlos. Este, es sólo un elemento que se requiere pa -- ra la validez del contrato.

Existen dos tipos de capacidad, que son la capacidad de Goce y de -- Ejercicio.

Capacidad de goce: Es la aptitud que permite a las personas que pue -- dan ser titulares de derechos y obligaciones.

Capacidad de Ejercicio: Es la aptitud que permite a las personas -- que pueden ejercer derechos y obligaciones de que son titulares -- personalmente.

--- --

(46) Gutiérrez y González. Op. cit. pág. 241.

ANÁLISIS DEL CONTRATO DE TRASPASO TECNOLÓGICO

Hemos ya analizado lo que es contrato, ahora hablaremos de un contrato específico es decir del contrato en cuanto a la Transferencia de Tecnología.

A) Definición. De el contrato de Traspaso Tecnológico, si aplicamos alguna de las definiciones que da la Doctrina Civil, que mencionamos con anterioridad, será un acuerdo de voluntades por el cual dos o más personas físicas o morales, que persiguen fines distintos, - adecuados a la Ley, se comprometen a transmitir inmediata, diferida, temporal o permanentemente, derechos y obligaciones que tienen una naturaleza específica, que es la Tecnología, ya sea patentada o de libre disposición.

Con la definición que proponemos, no tratamos de dar una definición esencial, sino únicamente una explicación, en el sentido de cómo y por qué utilizaremos la expresión de contratos de Traspaso Tecnológico.

"Es un acuerdo de voluntades", todos los contratos necesitan, como ya lo explicamos anteriormente, la manifestación de dos o más voluntades para perfeccionarse y producir o transmitir obligaciones o - derechos, siendo el consentimiento un elemento esencial del contrato. Por tanto, un contrato de Traspaso Tecnológico, necesita para

perfeccionarse de un consentimiento mutuo; aún cuando en la práctica tal contrato parece más bien un llamado guión administrativo o con - trato de adhesión.

"Por el cual dos o más personas físicas o morales", obviamente un - acuerdo de voluntades se realiza entre dos o más personas, ya sean - físicas o morales, a éstas nos referimos porque la mayor parte de es los contratos se celebran entre personas morales, es decir, que gene - ralmente las empresas o corporaciones establecidas celebran estos -- Contratos y también podemos afirmar que la mayoría suelen celebrar-- se entre corporaciones de diferentes nacionalidades. Ello resulta - claro porque generalmente se transfiere Tecnología de un país a otro que no la tiene.

"Que persiguen fines distintos", cada persona que celebra un Contrato de Traspaso Tecnológico, tiene un fin diverso, ya sea vender su Tec - nología y obtener un provecho de esta venta, sin ningún esfuerzo adi cional y la otra parte podrá aprovechar esa Tecnología para incremen - tar su producción que va dirigida al mercado. Lógicamente persiguen fines distintos por la sencilla razón de que las partes son de dife - rente nacionalidad, están sujetas a regulación específica de su país y además, no guardan entre sí una relación de igualdad, sino de desi gualdad, porque normalmente el que otorga la tecnología cuenta con - más y mejores recursos técnicos, financieros y humanos que el recep - tor de la tecnología, razón por la cual recurre a conocimientos o ma quinaria en su caso para salir del subdesarrollo en que se encuentra.

"Adecuados a la Ley", ya que la Ley restringe la voluntad de los contratantes, imponiéndoles una regulación jurídica específica, que deben acatar ambas partes, pues de lo contrario el contrato quedaría viciado de nulidad.

"Se comprometen a transmitir inmediata, diferida, temporalmente", -- transmisión inmediata, cuando el contrato se agota en el momento de su celebración, son de ejecución instantánea, como serán los convenios por los cuales se ceden alguna marca o patente, en este caso el contrato también es permanente.

Transmisión diferida, se perfecciona el contrato y no concluye en ese momento, sino que las partes acuerdan un tiempo posterior y se obligan a hacerse prestaciones continuas o periódicas. En este caso, -- podríamos agrupar los contratos que tienen por objeto el otorgamiento y suministro de conocimientos técnicos, asistencia técnica y los de provisión de ingeniería básica y/o de detalle.

Transmisión temporal, estos se perfeccionan y se concede el uso y explotación de un derecho a cambio de una obligación en el tiempo posterior, como podría ser la Licencia de Uso de Marcas y Patentes.

"Derechos y obligaciones específicas que es la Tecnología", aquí hemos tocado uno de los puntos más delicados de nuestra época, la --

Tecnología, no solamente es delicado por lo que representa sino por lo que puede significar.

En el capítulo I del presente trabajo nos permitimos dar una definición exacta sobre qué es Tecnología.

NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE TRASPASO TECNOLÓGICO.

Al contrato de Traspaso Tecnológico lo podemos enmarcar dentro de las clasificaciones del Derecho Común, es decir que este contrato es:

- 1.- Bilateral; porque produce obligaciones recíprocas, como pueden ser proporcionar los conocimientos técnicos y la otra tendrá que pagar un precio por los mismos.

Cabe la posibilidad de que un contrato de Traspaso Tecnológico sea gratuito, sin que exista la obligación de una de las partes de pagar una remuneración por lo que recibe, lo cual implica una problemática de la que trataremos en el punto siguiente:

- 2.- Oneroso, conmutativo; ya que se celebra para utilidad recíproca y los provechos y gravámenes son ciertos desde que se celebra el contrato.

Cuando los conocimientos o servicios técnicos y los derechos sobre marcas o patentes se conceden en forma gratuita, se dice que desde el punto de vista práctico ocultan algún interés del proveedor y - por tanto alguna contraprestación, aún cuando ésta no sea en numerario.

Los contratos de naturaleza gratuita, generalmente se celebran entre empresas en las que existen una relación de capital, en este caso - por ejemplo a la casa matriz le interesa que su filial se encuentre en mejores condiciones competitivas, para que pueda obtener mejores utilidades, el obtener mejores utilidades redundará en beneficio de la proveedora, que a su vez es propietaria de una parte o la mayoría del capital de la receptora de la Tecnología.

El tipo más frecuente de contratos que se celebran gratuitos, según la experiencia del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, suelen ser los contratos de licencia para el uso de una marca que -- también obedece a un interés de tipo económico del propietario de la marca, que consiste en el hecho del acreditamiento de la marca fuera de su mercado común, lo cual representa un incremento en el valor de dicha marca.

Los contratos de licencia de uso de marcas, también son gratuitos por la relación de capital entre empresas, o porque la Empresa que utiliza la marca tiene celebrado otro contrato que implica remuneración

y que se relaciona con el uso de esta marca. Este caso es frecuente, sobre todo si tomamos en cuenta que la Tecnología se suele dar - en paquete, es decir, se dará una marca que lleva consigo una Tecnología específica para el producto y para usar esa Tecnología que puede ser el Uso de una Patente o el Suministro de Conocimientos Técnicos, se dá también el Know-how y la Asistencia Técnica.

También se suelen otorgar los contratos de licencia de uso de marcas en forma gratuita por la regulación fiscal de la materia, ya que los pagos por concepto de regalías se gravan en forma distinta. La explotación de patentes o certificados de invención, de marcas de fábrica y nombres comerciales, así como la publicidad, están sujetas a una tarifa del 42% sin deducciones. En cambio cuando se trata de -- Asistencia Técnica puede aplicarse la tarifa del Artículo 156 de la Ley de Impuesto sobre la Renta, después de deducir los gastos incurridos en la generación de la regalía o pagar el 21% sobre el total bruto de la regalía, sin deducción de gastos. Por tanto, les conviene más a las empresas pagar el 21% que el 42% sin deducciones.

En consecuencia, la gratuidad de los contratos de Traspaso Tecnológico lleva consigo una compensación oculta o implícita en favor del proveedor.

- 3.- Nominativo: porque ha sido objeto de una reglamentación legal, que es la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, en algunos casos la Ley de Invenciones y Marcas y como supletorios el Cód-

go Civil y Código de Comercio.

- 4.- Formal; ya que para su perfeccionamiento la Ley de Transferencia de Tecnología exige una determinada formalidad, que en este caso es la forma escrita, ya que la Ley de la materia en su artículo 2o., ordena la inscripción de los Documentos , en los que consten los actos jurídicos que en el mismo se enumera, esto lleva implícito el hecho de que estos actos consten por escrito.

- 5.- De ejecución Sucesiva; porque las obligaciones se van ejecutando de momento a momento, durante todo el tiempo de vigencia del contrato.

Existen dos figuras de contrato contempladas por la Ley de Inventiones y Marcas, que son objeto de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y son - la Cesión de Derechos de Marcas o Patentes, estas figuras son de Ejecución Instantánea, porque el convenio se agota en el momento en que se ejecuta el convenio.

- 6.- Intuitu Personae, ya que se celebra tomando en cuenta como un motivo determinante de la voluntad, la identidad de las partes o sus características específicas.

- 7.- Mixto o Complejo, ya que se hacen saber prestaciones que corresponden a diversos tipos de contratos en uno sólo, cuando éstos

pueden existir de manera separada. Esta circunstancia obedece al hecho como ya antes lo mencionamos, de que la Tecnología se transmite en paquete o globalmente y se utilizan varios elementos, marcas, patentes, asistencia técnica, etc., pero todas dirigidas a un fin común, la producción.

- 8.- Definitivo, porque se agota al celebrarse sin necesidad de celebrar un Contrato preparatorio.
- 9.- Mercantil, porque los sujetos que lo celebran tienen el carácter de comerciantes, porque se realizan con el propósito de --lucro y además implica la realización de Actos de Comercio.(47)

Aparentemente el contrato de traspaso tecnológico es un contrato que se adecúa a las características descritas, sin embargo debemos concluir en cuanto a su naturaleza jurídica que se trata de un acto o acuerdo de voluntades muy especial porque el objeto de este es la transmisión de conocimientos técnicos sobre una materia en especial, porque es --cierto que podemos recibir maquinaria, pero ésta de nada serviría si no recibimos sobre la forma de manejarla para obtener utilidad con su manejo.

ELEMENTOS DEL CONTRATO DE TRASPASO TECNOLÓGICO.

1.- Elementos personales, encontramos:

El proveedor, licenciente, vendedor, otorgante, oferente --que es quien transmite los conocimientos o realiza cual--quiera de las actividades que implican el traspaso tec--

(47) *Ibidem* pág. 256

nológico en los términos que ya definimos.

El receptor, licenciataria, comprador, adquirente, es quien tiene como obligación principal el pago de una remuneración por la Tecnología, que le suministra.

2.- Elementos Materiales, objeto:

La remuneración regala que cubre el licenciataria.

Los conocimientos, diseños, planos, instrucciones, asistencia, derechos, etc., que constituyen el objeto del mismo - de la transferencia y obligación del licenciante.

2.4. EL PROCESO DE NEGOCIACION DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

La Transferencia de Tecnología es un proceso que se presenta en cualquier actividad económica, a través de la compra de conocimientos, técnicas y procedimientos, etc., sin embargo los mecanismos de Transferencia difieren dependiendo de las condiciones específicas de cada sector industrial. En este sentido la adquisición de Tecnología no sólo debe contemplarse simplemente como una transacción comercial, sino debe visualizarse desde ópticas diferentes de acuerdo a la rama de actividad de que se trate.

De esta manera se tiene que en la Transferencia de Tecnología existen distintas variedades o modalidades de allegarse los conocimientos, de acuerdo al tipo de industria y a los objetivos que se pretende alcanzar con el uso de esos conocimientos técnicos.

Existen diferentes mecanismos utilizados para la adquisición de tecnología, los cuales en muchos casos se basan considerando la oportunidad de negocio seleccionada, esto es, ya sea que se trate de una expansión, integración o diversificación de las operaciones existentes. siendo así que las negociaciones contractuales toman rumbos diferentes, no obstante, existen algunas directrices adecuables desde el punto de vista del comprador y del vendedor de tecnología, esto es cada uno tiene sus ventajas y desventajas, como desventajas del adquirente de tecnología pueden citarse los siguientes:

- A) El comprador tiene una deficiente información sobre las alternativas tecnológicas:
- B) La capacidad de gestión es limitada o inexistente.
- C) Personal sin la capacidad necesaria.
- D) No se determina con exactitud el objeto contractual, comprando tecnología innecesaria.
- E) El riesgo de adquirir tecnología inapropiada es considerable.

F) Dependencia tecnológica.

En contrapartida, las ventajas que puede obtener el adquirente de tecnología pueden resumirse en las siguientes:

- A) Adquisición de tecnologías probadas.
- B) Acceso a mejoras o innovaciones
- C) Reducción de gastos de investigación y desarrollo tecnológico.
- D) Incrementos de productividad.
- E) Reducción de costos.
- F) Apoyo técnico del oferente tecnológico.
- G) Intercambio de experiencias de fabricación.

En virtud de lo anterior tanto el vendedor como el comprador se enfrentan a situaciones de incertidumbre, desconfianza o riesgo por el paquete tecnológico por adquirir. Ante esta situación un elemento indispensable en cualquier contratación de tecnología esta representado por la negociación.

Entrando en materia enfocaremos el aspecto negociación desde dos puntos de vista: La que asumen las partes contratantes entre sí y la -- que adopta la Dirección General de Transferencia de Tecnología frente a los contratantes.

El proceso de negociación de un contrato de Transferencia de Tecnología es una operación lenta y complicada que requiere de grandes esfuerzos - y dedicación. Aún cuando no existen "Recetas de Negociación", que ga-- ranticen el éxito total de la contratación, dado que en última instan-- cia la experiencia del negociador es la que dirá la última palabra, si-- pueden señalarse algunas consideraciones deseables de tomarse en cuen-- ta por parte de los contratantes al encarar esta situación, mismas que se describen a continuación:

S E L E C C I O N

IDENTIFICACION DE PROVEEDORES.

Cuando el adquirente ha elegido su producto a fabricar y ha difundido - su necesidad real de tecnología, se produce a la identificación de los proveedores potenciales definiendo en la manera de lo posible los al-- cances de su tecnología, ésto se obtiene mediante el mayor acopio de - información posible que permita elaborar sus respectivas monografías, identificando plenamente sus políticas en materia de Transferencia de -

Tecnología así como su reputación en el contexto internacional, situación financiera, gama de producción, licencias concedidas, acopio de patentes, posición comparativa respecto del estado del arte a nivel internacional, etc.

No siempre la Tecnología más moderna y sofisticada puede adecuarse a las características de un mercado en desarrollo, es muy recomendable esta práctica porque en ocasiones la Tecnología o servicios técnicos requeridos pueden ser ofrecidos por alguna firma local en condiciones más accesibles.

CONTACTO CON PROVEEDORES.

Representa el primer contacto con el proveedor potencial. En esta fase se pretende conocer de viva voz del oferente las condiciones en que -- aceptaría licenciar sus conocimientos, comparándolas con la información previamente recabada.

A efecto de obtener mejores resultados, es conveniente dar a conocer al licenciante algunos elementos fundamentales que el receptor desea obtener del licenciamiento, tales como la capacidad deseada por día, semana o año, así como las horas de trabajo propuestas, especificación del sitio donde se pretende desarrollar el proyecto, disponibilidad de servicios. Asimismo, debe requerirse al oferente información sobre licen-

ciamiento total del proceso o en partes; tamaño mínimo de la planta; - monto de inversión; servicios requeridos, tipo de soporte técnico a -- suministrar, mantenimiento y reparación, posibilidad de financiamiento, mano de obra requerida; instalaciones necesarias; condiciones de operación del equipo, tiempos y fechas probables de entrega, inspección ocular a plantas similares anteriormente licenciadas etc.

ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS.

Una vez recopilada la mayor información posible de los diferentes proveedores potenciales procede el análisis comparativo de las ofertas -- formuladas, recuérdese que no necesariamente la tecnología mas moderna será la mas funcional, sino que tal decisión ha de meditarse a la luz -- de las prioridades y capacidades del receptor. Debe llevarse a cabo un análisis de las diferencias básicas existentes entre el proveedor y el receptor. Es claro que las condiciones donde el oferente (si es extranjero) ha desarrollado y aplicado su tecnología son distintas a las que prevalecen en el país receptor. Por citar algunos ejemplos tenemos que en el caso de un oferente europeo: Las condiciones climáticas son mas severas; la disponibilidad de materias primas o la sustitución de éstas es variable; la resistencia de materiales al nivel del mar puede ser -- inoperante a una altitud como la de la Cd. de México, el fenómeno de la combustión dependerá de las condiciones atmosféricas, etc., en fin que ha de efectuarse un análisis exhaustivo para de estar en condiciones -- de seleccionar la alternativa tecnológica óptima.

SELECCION DEFINITIVA.

Evaluadas las características de las tecnologías de posible adquisición en esta fase de la negociación deben tenerse ya los resultados finales del análisis comparativo entre los diferentes licenciantes. El proveedor seleccionado ocupará ahora toda la atención del receptor.

Naturalmente que es conveniente concluir las pláticas previas con los demás licenciantes consultados, de modo tal que en el futuro pueda volver a consultárseles.

N E G O C I A C I O N

INFORMACION PRELIMINAR.

Una vez que se ha tomado la decisión empieza de manera más formal el -- intercambio de información con mayor intensidad a fin de conocer en detalle las pretensiones del otorgante y que éste conozca los requerimientos del receptor , este intercambio de información es aconsejable que se efectúe por escrito de tal suerte que se tenga tiempo suficiente para estudiar la proposición formulada ya sobre bases mas reales.

SEDE DE LAS NEGOCIACIONES.

Efectuado el estudio interno de la información proporcionada es pertinente provocar ya el contacto personal entre los contratantes, aquí es-

importante señalar que la experiencia aconseja que la sede de las negociaciones sea el país de origen de la empresa receptora, inciden una serie de factores de carácter subjetivo que avalan tal aseveración.

En caso de que las negociaciones se efectúen en la sede del receptor, por principio de cuentas puede pugnarse porque el idioma que prevalezca sea del país sede ya que la terminología normalmente usada es compleja y puede crear confusiones en el receptor. Asimismo, la comitiva del otorgante sería más reducida en relación a la del adquirente, los técnicos del receptor pueden y deben estar presentes en las negociaciones, ya que a final de cuentas serán ellos los responsables directos de implantar la tecnología que se está adquiriendo y su opinión es sumamente valiosa en función de que a nivel de escritorio difícilmente pueden -- cubrirse los aspectos técnicos inherentes al proyecto.

PROYECTO DE CONTRATO DEFINIDO.

Concretamente nos referimos en este punto a que es altamente benéfico para el receptor negociar las bases del proyecto tecnológico sobre un proyecto de contrato definido, preparado precisamente por él, aún cuando para su implementación haya necesitado el concurso de agentes externos.

La experiencia demuestra que el impacto de esta práctica en el otorgante es de consideración, puesto que su adquirente demuestra conocimien-

tos del tema y que no se ha dejado nada a la improvisación, en este sentido, es clara la ventaja que representa el negociar sobre las condiciones elaboradas por el adquirente que en el caso de discutir las posiciones del oferente.

DESAGREGACION DEL PAQUETE TECNOLOGICO.

Un elemento fundamental para que el proceso de negociación sea exitoso está representado por desagregación del paquete tecnológico a adquirir, es decir, en el documento contractual debe quedar claramente establecido el alcance de la tecnología que se requiere, delimitando claramente las fronteras existentes entre los diversos caracteres tecnológicos que se están adquiriendo. Esta práctica es aconsejable a fin de desestimular la adquisición de los llamados "Paquetes llave en mano", los cuales atentan contra el sano desarrollo que pudiera tener la planta industrial del país, ya que si bien puede resultar la contratación más cómoda para el adquirente, en términos de política tecnológica es altamente pernicioso puesto que deprime cualquier acción encaminada a la asimilación, adaptación e innovación de la tecnología que se está adquiriendo.

Se trata pues de allegarse conocimientos adecuados que satisfagan en realidad los requerimientos operacionales del receptor.

NEGOCIACION DEFINITIVA.

Después de que cada uno de los posibles contratantes ha dejado en el --

tapote de las discusiones sus mejores esfuerzos por sacar el mejor provecho a la contratación, procede la formalización del acuerdo. Es claro que salvo contadas excepciones, prevalece el criterio del oferente, aunque cabe señalar que los esfuerzos efectuados en el proceso de negociación no han sido del todo estériles, en función de que en caso de no haberlos desarrollado, la experiencia señala que los resultados suelen ser más drásticos. Es decir, el proceso de negociación no es más que - el típico regateo que efectúan (por poner un ejemplo) las amas de casa en el mercado de la localidad, en caso de no regatear se hubiese adquirido el mismo bien a un precio considerablemente mayor. Suscrito pues, el documento contractual se somete a la consideración de la oficina nacional competente en materia de registro de la Transferencia de Tecnología.

APOYO INSTITUCIONAL.

Aunque ésto no debe tomarse como regla general, en la práctica el apoyo institucional se brinda en el momento que lo solicita el adquirente de tecnología o la parte que promueve el registro del contrato ante la autoridad, bien sea de la parte compradora o vendedora de Tecnología, el apoyo institucional es muy valioso al inicio del proceso de negociación, al momento de recabar información sobre los posibles oferentes tecnológicos. Existen organismos e instituciones de carácter público y privado con acceso a bancos de información internacional. El caso mas representativo en este sentido lo constituye el INFOTEC, dependiente del CONACYT, Institución que además de proporcionar información sobre alterna

tivas tecnológicas, es capaz de apoyar al empresario mexicano incluso en la selección de procesos.

Asimismo, no debe descartarse al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, el cual en función de su experiencia acumulada y la valiosa información que posee en sus archivos puede arrojar luz en la búsqueda de alternativas tecnológicas. Sin embargo, el apoyo institucional cobra una importancia enorme cuando dicho apoyo está enfocado al auxilio del adquirente, en ocasiones el proceso de negociación reviste carácter tripartito, ya que además de los contratantes es importante en este caso la participación del organismo nacional competente, es evidente que el negociador gubernamental también debe estar nutrido con una buena información, aunque esto no significa que haya de convertirse en "Tóldlogo", capaz de dominar todas las cuestiones, en aquellos casos de desconocimiento de las negociaciones, de una escasa comprensión de la legislación vigente o simplemente como esfuerzo a la capacidad de negociación del adquirente, es muy recomendable acudir al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, organismo que en función de su experiencia en el campo, además de vigilar que el contrato o proyecto de contrato se ubique dentro de los lineamientos legales vigentes, puede aportar valiosos elementos de juicio y quizá lo más importante, que su opinión al ser de carácter oficial queda imbuida de cierto carácter irreversible para los contratantes, sin embargo, cabe hacer una división en cuanto a las intervenciones de Registro Nacional de Transferencia de Tecnología en materia de renegociación de contratos: Una cuando se solicita su --

opinión y otra cuando se ve precisado a intervenir. Es natural que cuando el adquirente solicita su participación sus comentarios y puntos de vista son bienvenidos, ya que finalmente dichos conceptos incidirán en el logro de mejores condiciones contractuales.

Sin embargo cuando su participación en la negociación no es del todo espontánea, ya que para entonces ha mediado una negativa, sus elementos de juicio son atacados. No obstante, en la mayoría de los casos logra reconciliar los intereses de las partes en pugna. Desgraciadamente, desde el punto de vista institucional esta práctica de consultar anticipadamente a la formalización del proyecto, a la oficina de Registro Mexicano no se ha generalizado.

Por otra parte, es importante señalar que la guía de negociación anteriormente señalada en realidad es aplicable en negociaciones entre empresas independientes, puesto que en los casos de negociación matriz-filial no se da la inquietud de lograr una mejor contratación y en el supuesto caso de generarse no hay alternativa posible, salvo la renegociación propiciada por el negociador gubernamental.

ELEMENTOS DE NEGOCIACION

Anteriormente hemos tratado de exponer el como ha de buscarse la negociación de un proyecto de contrato de Transferencia de Tecnología, corresponde ahora discurrir sobre el qué es lo que hay que negociar: es decir,

en función de qué en el cuerpo del contrato quedarán plasmados tanto los derechos como las obligaciones de ambos contratantes, es importante detenernos en aquellos aspectos que deben negociarse con especial cuidado e interés, puesto que son en realidad los que definen la forma en que el adquirente de tecnología recibirá el apoyo técnico. En este sentido, sobresalen dentro del contexto de cada contrato los aspectos relativos al objeto de la contratación, su duración, pagos, la concesión de garantías y desde el punto de vista institucional, las prácticas restrictivas.

OBJETO.- tratando de encontrar una definición para el objeto de un contrato, podemos decir que es el alcance de conceptos tecnológicos necesarios para la integración de un proyecto industrial, en otras palabras, es el desglose de suministros tecnológicos y servicios complementarios que un adquirente de tecnología demanda del otorgante, en términos generales, puede decirse que los empresarios han venido evolucionando en cuanto a la desagregación del proyecto tecnológico, ya que los primeros contratos presentados a inscripción al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología definían el alcance del contrato sobre bases por demás generales. En los últimos años se ha hecho patente -- la preocupación del receptor por explicitar todos y cada uno de los compromisos del paquete tecnológico a adquirir.

VIGENCIA.- La duración de los contratos debe estar en estrecha relación con la amplitud y naturaleza del servicio que se contrata - -

este apartado del contrato reviste gran importancia en vista de que - determinará el tiempo durante el cual el adquirente puede hacer uso - de los conocimientos técnicos y asistencia técnica del proveedor.

CONTRAPRESTACION.- El renglón de pagos es sin duda alguna el elemen-- to de negociación más conflictivo entre los contratantes y la autoridad administrativa encargada del registro de los contratos, las fórmulas -- típicas de pagos se basan fundamentalmente en dos criterios, uno que tiene de a establecerle un valor a la tecnología como una cantidad fija o de acuerdo a pagos continuos.

El rubro de pagos fijos abarca servicios cuya prestación por lo general no es continua a lo largo de la vigencia del contrato, este tipo de pagos no necesariamente se efectúa una sola vez, ya que pueden pactarse - sobre frecuencias anuales, semestrales, mensuales, etc., en función de los servicios prestados.

Por lo general es frecuente encontrar los pagos fijos sobre base anual- en lo que concierne a la información técnica y el reembolso de gastos, honorarios, etc., sobre bases mensuales o a la presentación de la fac- tura correspondiente.

El rubro de pagos continuos por lo general se pacta en función de dife- rentes parámetros siendo el más usual un porcentaje sobre las ventas anua- les. No obstante desde la óptica del adquirente y recogiendo la expe riencia institucional, sólo es justificable el establecimiento de pagos

sobre ventas en aquellos contratos que amparen servicios a prestarse en base continua.

GARANTIAS.- En un contrato general la negociación de garantías está en caminata a dos aspectos fundamentales: invasión de derechos de terceros y resultados. En términos globales puede observarse que este rubro ha venido siendo negociado satisfactoriamente por las empresas contratantes.

Sin embargo, explícitamente excluidas del rubro de garantías aquellas situaciones de negligencia o inhabilidad en el manejo de la tecnología por parte del receptor, el no seguimiento de las especificaciones del manual de la planta. etc.

PRACTICAS RESTRICTIVAS.- Como tal, no existe elemento de negociación alguna denominado prácticas restrictivas, dicho término, en realidad, pretende aglutinar la negociación de cláusulas accesorias del contrato que pudiesen revertir en la adquisición de obligaciones por parte del receptor contrarias a su sano desarrollo o contrarias al interés nacional, de conformidad con lo previsto en los artículos 7, 15 y 16 de la Ley de la materia.

En otro orden de ideas, si bien se ha mencionado que existe un apoyo institucional a las empresas contratantes en la etapa de negociación entre ellas, también se ha dicho que este apoyo no se proporciona en forma generalizada, ya que la mayoría de los casos las empresas recurren

al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, no como consultoras de un proyecto de contratación, sino como solicitantes de Registro de un convenio plenamente formalizado. Esta situación hace evidente que la Dirección General de Transferencia de Tecnología, como autoridad aplicadora de la Ley y conforme a las facultades que esta última le otorga propicie acciones de negociación con los empresarios sobre los términos y condiciones contractuales mismos que han sido previamente determinados y convenios por las propias empresas. En este sentido cabe señalar que el elemento negociación de esta Dirección General con los particulares, se da como consecuencia a la función de evaluación que se realiza a la contratación de tecnología, conforme a las políticas que en este renglón ha adoptado dicha dependencia, las cuales anteponen las prioridades nacionales.

2.5. EL PROCESO DE GESTION TECNOLOGICA

La gestión tecnológica podemos entenderla como el conjunto de acciones tomadas por la dirección de la empresa encaminadas al logro de una autonomía tecnológica mediante la superación de los procesos de adquisición, asimilación, adaptación y generación de tecnología local, los cuales son fuertemente influidos por la investigación y el desarrollo tecnológico. (48). Conviene mencionar aquí que para la empresa resulta importante lograr su autonomía tecnológica en tanto esta le -

- - - -

(48) Gerardo Gustavo Gómez Bustos.- Análisis de la Transferencia de Tecnología en la industria del cemento y sus principales implicaciones económicas. Tesis profesional para obtener el título de Lic. en Economía. UNAM, México. DF.

represente mejores utilidades y una mejor posición en el mercado, así resulta que muchas veces empresas que cuentan con alto proteccionismo o actúan bajo condiciones monopólicas de mercado se ven poco atraídas para realizar una adecuada gestión tecnológica constituyéndose entonces las conclusiones del entorno económico de la empresa el limitante y motivo fundamental del Desarrollo Tecnológico.

La gestión tecnológica como tal implica la realización de un sinnúmero de tareas que pueden agruparse en las actividades de adquisición, asimilación, adaptación y Generación de Tecnología los cuales se explican a continuación:

ADQUISICION

La adquisición representa el inicio de la transferencia de tecnología y está constituida por la compra de conocimientos a alguna entidad externa a la empresa, la cual es consumada mediante la celebración del contrato, una vez considerado el proceso de negociación en el cual se evalúan los convenientes e inconvenientes de la contratación que puedan resumirse en una serie de puntos o aspectos.

Así para el adquirente las principales desventajas son:

- Un alto riesgo de adquirir tecnología inapropiada.
- Compra de tecnología innecesaria

- Propiciar una dependencia tecnológica del proveedor.
- En contrapartida las ventajas que al comprador de tecnología le puede representar son:
 - Adquisición de tecnologías probadas.
 - Acceso a Mejorar o a obtener innovaciones
 - Reducción de gasto de investigación y desarrollo tecnológico.
 - Incremento en productividad.
 - Reducción de costos.
 - Apoyo del oferente tecnológico.
 - Reducción considerable del período de tiempo comprendido entre la concepción del proyecto y su puesta en marcha.

El hecho de que la adquisición de una tecnología se transforme en más beneficios que desventajas para el adquirente dependerá de la manera en la que se lleve a cabo el proceso de negociación y de lo acucioso que haya sido en la identificación de necesidades tecnológicas, en la selección del proveedor más adecuado y en el cuidado que se tenga sobre los elementos definitorios del contrato tales como el objeto, la vigencia, los pagos y las garantías.

ASIMILACION.

A nivel empresarial la necesidad de asimilar tecnología surge principalmente del hecho de que en los últimos años casi todas las empresas industriales han tenido que comprar tecnología a una entidad externa-

a ellos viéndose más favorecidas aquellas que han logrado dominarla y generar la suya propia, lo que ha propiciado a que en la actualidad la asimilación de tecnología se haya constituido como una actividad estratégica.

En términos generales "la asimilación de tecnología es un proceso de aprovechamiento nacional y sistemático del conocimiento, por lo cual, el que adquiere una tecnología profundiza en su conocimiento logrando por tanto sistematizarla y dominarla". (49)

En términos generales los objetivos de la asimilación son en dos fases; primero profundizar en el conocimiento de la tecnología adquirida y - después lograr una mayor competitividad.

La realización de actividades de asimilación de tecnología dan como resultado un conocimiento más detallado del producto y del proceso mejorándolos constantemente haciendo posible el aseguramiento y aumento - de la capacidad de gestión de la empresa.

ADAPTACION.

La fase inmediata al proceso de asimilación se representa por la adaptación. Este proceso se caracteriza por la modificación del conoci-

(49) José Giral B." Articulación Tecnológica y Productiva." Química UNAM, 1981.

miento originalmente transmitido supeditándolo a las condiciones en las que actúa el adquirente.

Así la tecnología que se transmite puede sufrir varios tipos de adaptaciones que pueden ser a las materias primas, al proceso, a la presentación y características del producto y a las especificaciones y operación de la maquinaria y equipo.

Conviene mencionar que en general toda la tecnología que es transmitida a México de otros países es adaptada en mayor o menor medida ya que las condiciones bajo las cuales fué desarrollada son diferentes; sin embargo, este tipo de adaptación no representa una transformación cualitativa de la tecnología ya que en esencia este tipo de mejoras se orientan a hacer posible que el producto se fabrique en el país. Bajo esta perspectiva las mejoras que se realizan sobre la base de una experiencia de fabricación, es decir cuando el producto tiene algún tiempo de ser producto, son los que representan mayores beneficios tangibles que se pueden traducir en una mayor participación en el mercado amén de ser este tipo de adaptaciones las que propician cambios tecnológicos mayores.

GENERACION LOCAL DE TECNOLOGIA.

Dentro de la gestión tecnológica este concepto es el corolario de una serie de acciones desarrolladas en el pasado atendiendo a la legítima

aspiración de toda empresa de buscar el logro de su autonomía tecnológica, o sea, el desarrollar una capacidad interna de toma de decisiones en el campo tecnológico.

El concepto de generación de tecnología o innovación implica dos sucesos o etapas:

Innovación Menor e Innovación Mayor siendo la dependencia fundamental entre ambas el hecho que una innovación mayor posibilita el traslado a una nueva función productiva con una combinación de factores más eficientes que naturalmente un incremento en la producción o bien en una reducción de algunos insumos, en tanto que una innovación menor sólo modifica parcialmente algunas características del producto o del proceso.

Las innovaciones mayores aún y cuando se basan en la experiencia de la producción generalmente rebasan el ámbito de la empresa ya que requieren en la mayoría de los casos, la realización de arduas tareas de investigación y desarrollo que son llevadas a cabo en centros especializados los cuales pertenecen al insumo grupo empresarial o a Universidades o Centros de Investigación.

En países como el nuestro son raros los grupos empresariales que cuentan con alguna división específica de investigación y desarrollo y en los casos en los que existe resulta insuficiente por lo que al parecer

la opción más viable es la vinculación con las universidades y centros de investigación nacional. Bajo esta perspectiva el grado de desarrollo de tecnología local depende de la política que implementan dichas universidades y centros con respecto al sector productivo, siendo aquí importante que la orientación de la investigación nacional se realice con fines productivos relacionado con las necesidades específicas de las empresas.

CAPITULO III
PROCESO DE INSCRIPCION

3.1 CONTRATOS SUSCEPTIBLES DE INSCRIPCIÓN.

El artículo 2o. de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, establece que deberán ser inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología todos los convenios, contratos y demás actos que consten en documentos que deban surtir efectos en el territorio nacional, relativos a:

A) LA CONCESION DEL USO O AUTORIZACION DE EXPLOTACION DE MARCAS

Cuando se trata de un contrato a través del cual se concede la autorización de usar una marca, estamos frente a un acto jurídico a través del cual se adquiere un derecho de carácter personal, al uso o explotación de un bien.

Ahora bien pasaremos a analizar qué es lo que entendemos por marca. Para el Lic. David Rangel Medina existen cuatro corrientes en lo que se refiere a las definiciones del concepto de marca:

Lo que señala a la marca un papel de signo indicador del lugar de procedencia de la mercancía; Povillet la define como: "Un medio material de garantizar el origen o simplemente la procedencia de la mercancía a los terceros que la compran, en cualquier lugar y en cualquier mano que ella se encuentre", o "La marca debe comprenderse añade como todo signo cualquiera que el sea, que sirve para distinguir la individualidad de una mer --

cancia, sea manufacturada por un fabricante, sea simplemente vendida por un comerciante. (50)

Aquella que considera a la marca un agente individualizador del producto mismo, como lo expresa Dr. Lanz: "Es fundamentalmente un signo, un símbolo o emblema que señala, distingue las mercancías de un productor de las de otro". (51)

La tercera reúne los rasgos distintivos de las dos anteriores. Para Cesar Sepúlveda la marca "es un signo para distinguir. Se emplea para señalar y caracterizar mercancías o productos de la industria, diferenciándolos de otros o tiene por objeto la marca proteger las mercaderías poniéndolos al abrigo de la competencia desleal mediante la identificación. Estas son destinadas a especializar los productos en que se usan y a indicar y garantizar su procedencia". (52)

Y por último, adaptando la tesis mixta ya indicada, la que enfoca la esencia de la marca en función de la clientela; a juicio de Rotondi, "la marca es una contraseña gráfica impresa o aplicada al producto, a fin de distinguirlo de todos los otros productos similares existentes en el convenio y procedente de otra hacienda". (53)

En México, el artículo 87 de la Ley de Invenciones y Marcas nos da la siguiente definición de marca: "Esta ley reconoce las marcas de productos-

(50) David Rangel Medina "Tratado de Derecho Marcario" Edit. Libros de México, S.A. Mayo 1960. 1a. Edic.pág. 154.

(51) Ibidem. pág. 155.

(52) Ibidem. pág. 156.

(53) Ibidem. pág. 153.

y las marcas de servicios, las primeras se constituyen por los signos que distinguen a los artículos o productos de otros de su misma especie o clase. Las segundas, por los signos que distinguen un servicio de otro de su misma clase o especie". (54)

La marca constituye otra de las instituciones clásicas del sistema de propiedad industrial y como tal ha sido objeto de análisis en la Ciencia Jurídica, contemplándose como un instrumento en el proceso de comercialización de los bienes y servicios que produce el sistema económico.

Sus efectos sobre el desarrollo y los resultados de su utilización dependen de los objetivos que se impriman, al instrumento, por quien lo maneja.

Marca es también todo signo que se utiliza para distinguir un producto o un servicio de otros, es el vehículo que utilizan las empresas para capturar clientela y dominar los mercados y desempeña un papel primordial en la comercialización de las mercancías y servicios, por lo tanto la marca es un bien jurídicamente tutelado según lo dispuesto por los Artículos - 88 y 89 de la Ley de Invenciones y Marcas y su registro ante la Dirección General de Invenciones y Marcas otorga a su titular, un derecho exclusivo a su uso.

JUSTIFICACION DE LA INCLUSION DE LOS CONTRATOS DE AUTORIZACION DE USO DE MARCAS EN LA LEY SOBRE EL CONTROL Y REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

El propósito del legislador, al incluir este tipo de actos (el uso de marcas) en la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología

(54) Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 de febrero de 1976.

gía fué el dotar de facultades a la autoridad administrativa para regular los adecuadamente, en beneficio de la industria nacional y del desarrollo del país.

La autoridad ha sostenido que era necesaria su regulación entre otras razones, en virtud de que en la práctica comercial internacional, la tecnología se transmite en "paquete" o en "bloque" por lo que es muy común que en un acuerdo de voluntades se incluya simultáneamente la autorización de uso de marcas con el suministro de conocimientos técnicos o con cualquiera de las otras figuras reguladas por el Artículo 2o. de la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

Por otra parte, desde la formulación de la iniciativa de Ley, las autoridades mexicanas estaban conscientes de la importancia económica de este tipo de pactos, en virtud de que como lo sostuvo el Lic. José Campillo Sáinz: "la marca está íntimamente ligada al uso de una tecnología o patentes determinada, y porque quizá sea un instrumento de subordinación - todavía menos justificable que el de un proceso tecnológico". (55)

Igualmente expresó el citado funcionario que "la marca en realidad es sólo un signo distintivo que sirve para comerciar, pero frecuentemente cuando se impone una marca extranjera, se cobran regalías y se encarece el pro--

(55) José Campillo Sáinz, Exposición ante la Cámara de Diputados, en la Revista Mercado de Valores. págs. 1237 y 1238.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

79

ducto; pero además se está subordinando, se está encadenando al productor mexicano a tener que producir precisamente con esa marca que ha acreditado, en la que ha invertido. (56)

La problemática que plantean los contratos de autorización de uso de marcas es, de suyo compleja, ya que se vincula con la "sociedad de consumo", en que nos ha tocado vivir y con otros factores. Debido a los "efectos de demostración" de las sociedades industrializadas sobre los países en desarrollo, los "patrones o hábitos de consumo" de esas sociedades se nos transmiten de tal suerte que los medios de comunicación provocan ciertas necesidades "artificiales" que deben ser satisfechas, a través de la adquisición de ciertas mercancías o servicios que ostentan marcas extranjeras. Las marcas se prestigian y adquieren valor por su influencia en las preferencias de los consumidores y éstos, en una sociedad como la nuestra, son fácil presa de los medios publicitarios, lo que se traduce en que los productores nacionales tengan que fabricar artículos propios de sociedades de mas altos ingresos.

Esta situación continuará vigente porque responde al tipo de sistema económico de nuestro país.

B) LA CONCESION DEL USO O AUTORIZACION DE EXPLOTACION DE PATENTES DE INVENCIÓN O DE MEJORAS Y DE LOS CERTIFICADOS DE INVENCIÓN.

PATENTE

G.H.C. Bodenhausen afirma que: "se puede describir una patente como un derecho exclusivo a aplicar una invención industrial".

(56) José Carrillo Sáinz, OP. CIT.

"Una patente, una marca, o un dibujo o modelo industrial u otros objetos protegidos por la legislación sobre propiedad industrial, confieren a su titular, por un período determinado el derecho a impedir a terceros que realicen determinados actos y, además, la facultad de conceder a otra u otras personas una licencia, por ejemplo, en el caso de una patente, para explotar la invención, o en el caso de una marca registrada o un dibujo o modelo industrial, para utilizarlas". (57)

El objeto de una licencia de propiedad industrial es permitir la ejecución de ciertos actos protegidos por los derechos exclusivos que confiere la ley en cuanto atañe a una patente de invención, un dibujo industrial, un modelo de utilidad, una variedad vegetal, una marca comercial o de servicio.

Para que la licencia de explotación sea válida, se requiere, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 45 de la Ley de Invenciones y Marcas que sea aprobada y registrada en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

La Ley de Invenciones y Marcas exige que la patente se explote en el territorio nacional (art. 41) y otorga a su titular un plazo de 3 años para que inicie la explotación. Si no se explota o no se solicitan licencias obligatorias para explotarla, caduca y cae en el dominio público, se acepta que la explotación se verifique directamente por el titular o por su causahabiente o licenciataria (art. 43).

(57) Organización Mundial de Propiedad Industrial OP. CIT. Pag. 50.

Se entiende por explotación la utilización permanente de los procedimientos patentados o la fabricación del producto amparado por la patente en volúmenes que correspondan a una efectiva explotación industrial y en condiciones adecuadas de calidad y precio (art. 43).

LA APLICACION DEL ARTICULO SEGUNDO INCISO B) DE LA LEY SOBRE EL CONTROL Y REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.

Casi todas las patentes que otorga la Dirección de la Propiedad Industrial, hoy de Invenções y Marcas no contienen la información que se requiere para poder explotar industrialmente la invención, sino que sus propietarios conservan en secreto alguno o algunos elementos que son la clave del invento.

Esto se traduce en la circunstancia de que, cuando una empresa local quiere explotar la invención tiene que comprar también el Know-how y la asistencia técnica.

Así los contratos que se presentan al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, suelen contener no sólo la autorización para la explotación de la patente, sino también Know-how y asistencia técnica. Esto obliga a la autoridad administrativa a tratar de desempaquetar la tecnología que se va a adquirir, para precisar el precio de cada uno de los componentes, e impedir de esta manera que se cobre un precio excesivo e injusto por el "paquete" tecnológico.

Una alternativa a este respecto sería la posibilidad de que la técnica de los conocimientos técnicos o la información técnica que se va a suministrar se establezca en un contrato, y los servicios técnicos y la asistencia técnica se incluyan en otro, este enfoque puede facilitar la administración de los aspectos comerciales, financieros y técnicos de cada licencia o contrato, especialmente cuando la administración de cada aspecto se confía a dependencias separadas del cedente o del adquirente.

Hay que distinguir claramente en el contrato cuando se transmiten patentes y conocimientos no patentados.

Las patentes son un bien jurídicamente tutelado pero que para resultar transmisibles deben ser válidas y estar vigentes, de conformidad con las disposiciones de la Ley de Invenciones y Marcas.

El registro niega la inscripción a aquellos contratos que contienen cláusulas que obligan al adquirente de la tecnología a guardar en secreto la información técnica no patentada por un plazo mayor al máximo de 10 años forzoso para el licenciataria incluido en la fracción XI del Artículo 15 de la Ley sobre el Control del Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas con respecto a esto debe resolverse la cuestión consistente en determinar si es susceptible de inscripción un contrato en el que se transmite el derecho al uso de una patente que todavía no ha sido expedida por la Dirección General de Invenciones y Marcas de la SECOFI pero que ya ha sido solicitada.

En el Derecho Común nada se opone a la transmisión de derechos precarios, por lo que consideramos que si la patente está solicitada ante la autoridad competente, el contrato de autorización de uso de una solicitud de patente, puede ser inscrito en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Por otro lado debemos distinguir entre lo que es una cesión de patente y una licencia de patente. Entendiendo por la primera cuando se transfiere la substancia misma de la invención y por la segunda cuando esta transmisión se refiere a una parte de la patente, como es el uso ilimitado de la misma.

La cesión es una venta y por lo tanto, se le deben aplicar todas las reglas de esta institución. Así el cedente está obligado a responder de la existencia de lo que transmite. Tiene obligación asimismo, de prestar la evicción. Si se descubre posteriormente que el inventor -- conocía que la patente era nula, ello traerá consigo la nulidad de la cesión y el pago de daños y perjuicios.

C) LICENCIA DE MODELOS Y DIBUJOS INDUSTRIALES

Los modelos o dibujos industriales son instituciones clásicas de la -- propiedad industrial reguladas por la Ley de Invenciones y Marcas, en sus artículos 1 y 18 al 86.

Se trata, en el primer caso, de "formas plásticas" que sirven de tipo o modelo para la fabricación de productos y, en el segundo, de "combi

nación de figuras líneas o colores", que se incorporan a un producto.

La inclusión de los actos jurídicos que involucren el uso de modelos o dibujos industriales en forma explícita y autónoma es un acuerdo del legislador de 1982. Estas instituciones habían quedado incluidas en el régimen de regulación de la transferencia tecnológica en el inciso b del artículo 2 de la Ley abrogada y hoy es perfectamente adecuado -- que hoy se regulen explícitamente, ya que se aplican a productos industriales y pueden tomarse del exterior, constituyendo una fuente de salida de divisas. Así ocurre también en otros países latinoamericanos, como Argentina y Venezuela, aunque no en Brasil y el resto del Grupo Andino.

D) CESION DE MARCAS

El conocimiento del concepto y finalidad de la marca pone de relieve la existencia de distintas condiciones que el signo marcario debe satisfacer para cumplir sus funciones. Existiendo además principios rectores que sirven de pauta para proteger o reprobar el uso de los signos distintivos de la empresa, entre los que lugar muy destacado ocupa la marca.

Rodríguez Rodríguez "subraya la existencia de tres principios rectores: el del orden público, que tiene en cuenta la necesidad de que toda empresa se distinga de las demás; el de la protección del público, que trata de impedir la confusión del mismo sobre la identidad del titular

de una empresa o sobre la calidad de sus productos, y el de la protección del titular contra la competencia ilícita.

En la legislación mexicana se ofrece una enumeración de aquello que puede servir como marca dando un concepto general de los requisitos que deberá tener el signo constitutivo de marca diciendo que puede serlo - "cualquier medio material que sea susceptible por sus caracteres especiales, de hacer distinguir a los objetos a que se aplique o trate de aplicarse, de los de su misma especie o clase".

Ahora bien, una vez señalados los requisitos de una marca diremos lo que se entiende por cesión de marca que es "cualquier acto de transmisión de derechos que recaiga sobre el signo distintivo". { 58 } aclarando que la palabra "cesión" la define la Real Academia Española como "renuncia de alguna cosa, posesión, acción o derecho que una persona hace a favor de otra", luego entonces la cesión de marcas es aquella que permite al propietario despojarse de todos los derechos sobre la marca en forma aislada, sin la necesidad de ceder la empresa o industria.

Lo relativo a la transmisión de los derechos de marca está regulado por el capítulo VII de la Ley de Invenciones y Marcas. Las marcas registradas que los propietarios pretenden transmitir a un tercero, deben constar en un acto jurídico que será de aprobación e inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología. Las marcas ligadas deberán transferirse todas a una misma persona; en caso --

(58) Hildegard Rondon de Sansó "La Cesión de la Marca", "Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 5. Enero-Junio 1965. México, D.F., pág. 77.

contrario no se registrará su transmisión. Para que surta efectos contra terceros deberá registrarse en la Dirección General de Inventiones y Marcas. Dicha dirección podrá negar el registro de un acto relacionado con la marca cuando considere que es contrario al interés público.

Se distinguen dos casos en la transmisión de los derechos de una marca: el primero es por causa de muerte, o sea por herencia; el segundo caso es la transmisión llamada entre vivos como son por ejemplo una compra-venta, una donación, una fusión de empresas, una absorción de una empresa por otra, etc.

Es menester señalar que en la Subdirección del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología se ha demostrado que el 99.99% de los contratos de cesión de marcas se autoriza su inscripción, los casos de negación de inscripción han sido por una alta contraprestación.

E) CESION DE PATENTE

La cesión de patentes es la transmisión voluntaria o forzosa por parte del titular de todos o parte de los derechos que confiere una patente, a un tercero.

La cesión de las patentes en todo o en parte por actos entre vivos o por vía sucesoria podrá efectuarse de acuerdo a las formalidades establecidas en la legislación común. Para que dicha transmisión surta efectos contra terceros deberá registrarse en la Dirección General de Inventiones y Marcas; las transmisiones entre vivos solamente surti-

rán efectos si fueron aprobadas e inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

La cesión voluntaria de patente es el acuerdo de voluntades entre el titular de la patente y un tercero, en la cual el primero le transmite todo o parte de los derechos que tiene la patente.

En las circunstancias de una venta de patente, el titular está obligado al saneamiento por evicción; también se puede ceder una patente en trámite,

La cesión forzosa de patente es la transmisión de los derechos de todo o parte de una patente, que va contra la voluntad del titular, pudiendo producirse por ejemplo por expropiación.

El Ejecutivo Federal podrá expropiar por causa de utilidad pública las patentes de invención. En el decreto se deberá establecer si pasa a ser propiedad del Estado Mexicano o si cae bajo el dominio público.

También se podrá expropiar todo invento o mejora que se refiere a armas, instrumentos de guerra, explosivos en general, etc., susceptibles de ser aplicados por la Defensa Nacional.

Dicha expropiación no sólo podrá comprender la patente, sino también el objeto u objetos producidos aún cuando estos no hayan sido patentados.

En este caso dichos objetos no caerán al dominio público, sino que el Estado se hará dueño de ellos y de la patente correspondiente.

Los contratos de cesión de patentes sometidos al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología son generalmente aprobados e inscritos, dado que no revisten mayor problema; su contenido se reduce normalmente a dos o tres cláusulas que indican quiénes son las partes, cuál es la patente o patentes objeto del contrato, la contraprestación, las leyes aplicables, la fecha y el lugar de firma.

F) CONCESION O AUTORIZACION DE USO DE NOMBRES COMERCIALES

El maestro Walter Frisch Philipp habla de un nombre comercial original y del nombre comercial derivado, entendiéndose por este último el -- que "se adquiere por un sujeto mercantil a través de la transmisión -- que de él haga su titular, de modo que aquel no es el creador de tal -- nombre. Esta situación se presenta en los casos de enajenación de empresas, en los cuales el objeto de operación es también el nombre comercial del sujeto mercantil enajenante (Art. 30 LSM). Este podrá -- transmitir así su nombre comercial original o, en su caso, su nombre -- comercial derivado.

De esta última variante puede resultar una pluralidad sucesiva de -- transmisiones de nombres comerciales derivadas. La transmisión puede tener su base en normas contractuales o puede operar por ministerio -- de la Ley.

Sin embargo la aplicación estricta de este principio tropieza con diversas dificultades que derivan de la realidad, la primera de las cuales es la extensión geográfica en la que debe protegerse el nombre comercial.

Es evidente que en México existen, por ejemplo, múltiples misceláneas que ostentan el mismo nombre y no se podría pretender que sólo hubiera un establecimiento con esa denominación, porque no sería posible identificar quién lo uso por primera vez.

De ahí que, de hecho el sistema jurídico autorice la existencia de diversos establecimientos comerciales que ostentan una misma denominación y que el alcance de la protección jurídica se limite en el tiempo y en el espacio.

La circunscripción territorial dentro de la que se debe otorgar protección a un nombre comercial es difícil de determinar desde el punto de vista jurídico, ya que así como no se puede en la práctica impedir que sigan abriéndose misceláneas que lleven el mismo nombre, tampoco se puede permitir que alguien aproveche el prestigio del que ya goza una negociación establecida apoderándose del nombre que ella ostenta.

El Derecho trata de proteger, en este segundo supuesto, tanto al propietario del nombre comercial, como a la comunidad que resultaría defraudada si se admitiera que empresas distintas, con sistemas de comercialización y métodos operativos diferentes, pudieran usar el mismo nombre, como si fueran una misma persona moral.

Si no hubiera protección legal al nombre comercial en el caso de algunos establecimientos mercantiles afamados en la Ciudad de México, D.F. - cualquier comerciante trataría de llamarse así, para aprovechar el prestigio logrado por esos negocios.

De todo lo anterior se deduce la inconveniencia de que se autorice el uso de nombres comerciales iguales a personas morales distintas, y que la única fórmula jurídica justificada de cesión de nombre comercial es mediante el traspaso del propio establecimiento mercantil que lo ostenta. Esta es en principio la tesis que recoge la Ley de Invenciones y Marcas.

Sin embargo el artículo 188 de dicho ordenamiento contempla la figura jurídica de la "concesión del uso de un nombre comercial" como una excepción al principio de que el nombre es un atributo de la persona, cuyo uso resulta obligatorio para poder identificarla.

Ello obedece, sobre todo, a que el derecho no puede dejar de reconocer la realidad y en ésta existen múltiples casos en los cuales una empresa nacional obtiene autorización de uso del nombre corporativo de una empresa extranjera, con el fin de atraer la clientela. Este es un fenómeno frecuente en el caso de la industria hotelera y en el sector de servicios. El sistema jurídico mexicano no podía ignorar esa realidad a pesar de que como hemos sostenido, la concesión del uso del nombre comercial, constituye en principio una institución jurídica que no tiene racionalidad económica o social.

G) TRANSMISION DE CONOCIMIENTOS TECNICOS MEDIANTE PLANOS, DIAGRAMAS, INSTRUCTIVOS, FORMULACIONES, ESPECIFICACIONES, FORMACION Y CAPACITACION DE PERSONAL Y OTRAS MODALIDADES.

Son cada vez mas frecuentes los casos de "transmisión de conocimientos" a través de pactos contractuales en la práctica comercial internacional e inclusive esta fórmula ha ido desplazando la celebración de acuerdos de licencia para el uso de patentes.

Ello obedece a la "erosión del sistema de la propiedad industrial a nivel internacional, y al hecho de que las grandes empresas transnacionales, que son las propietarias de la tecnología originaria, prefieren no revelar a las oficinas de patentes, aquellas invenciones verdaderamente valiosas desde el punto de vista de sus posibilidades de explotación comercial, y transmitir su uso, mediante el pago de una remuneración, protegiéndolas a través de cláusulas de confidencialidad incluidas en los respectivos contratos.

Los conocimientos técnicos pueden ser de la más variada índole, pero se relacionan sobre todo, con los procesos de fabricación. Por ello, es frecuente que se los identifique "con la tan usual expresión "Know-how" y tal vez esto no fuera incorrecto si se pudiese tener una noción precisa de que es el "Know-how" locución que no tiene recepción legal en ningún país.

EL KNOW-HOW CARACTERISTICAS.

Según Webster significa "pericia técnica y habilidad práctica necesaria para ejecutar fácil y eficientemente una operación complicada" (59). Ahora bien se resumirán sus características como sigue:

- 1.- El Know-how comprende un conjunto de conocimientos técnicos.
- 2.- Esos conocimientos no están patentados ya sea porque por su propia naturaleza no son patentables, o porque siendo patentables - quien los detenta no ha querido obtener una patente.
- 3.- Debe ser susceptible de ser transmitido a terceros. La transmisión puede verificarse a través de cualquiera de los medios a -- que aluden autores como Creed y Bangs.
- 4.- El Know-how no tiene que ser secreto ya que ésto no afecta su valor.

De todo lo anterior podemos deducir que el contrato de Know-how "es un acuerdo de voluntades por virtud del cual una de las partes llamada proveedor, suministra a otra llamada receptor, un conjunto de conocimientos técnicos no patentados y no accesibles al público y este se obliga a pagarle a aquel una suma de dinero.

- - - -

(59) Héctor Masnatta, "Los contratos de transmisión de tecnología", Editorial Astrea de Rodolfo Depalma y Hnos. Buenos Aires. 1971. pág. 25.

"El objeto de un contrato de suministro de conocimientos técnicos puede ser comunicar información y calificaciones técnicas en relación al uso y aplicación de técnicas industriales (llamadas algunas veces técnica - de los conocimientos técnicos o información técnica). Las informaciones y las calificaciones técnicas pueden ser descritas en documentos o suministradas oralmente o a través de demostraciones y formación, realizadas por ingenieros, técnicos especialistas u otros expertos" (60).

El Know-how no es un bien jurídicamente tutelado como lo es la patente. No puede sostenerse válidamente que los conocimientos técnicos son propiedad de quien los descubre, como lo hacen algunas empresas transnacionales, sino que su titular tiene sobre ellos un monopolio de hecho. Ahora bien cuando esos conocimientos se transmiten simplemente entran a formar parte del acervo tecnológico del receptor, sin que sea dable pretender que los devuelva, ya que tal cosa es imposible, en razón de la naturaleza misma del bien transmitido. Es posible regresar al proveedor los conocimientos técnicos, pero no estos mismos. EN este sentido este contrato implica un contrato de "enseñanza". Lo que se aprende no se puede devolver.

Así, mientras los contratos de autorización de uso o explotación de patentes o marcas son traslativos de uso y la propiedad de estos bienes permanece en el licenciante, el contrato de suministro de conocimientos técnicos actualmente transmisión, se asemeja a aquellos que la doctrina clasifica como traslativos de dominio, según hemos sostenido antes.

(60) OPI. Guía de licencias para los países en desarrollo. Op. Cit. Pág. 24.

Porque concibe al contrato como semejante a los traslativos de dominio, en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología ha rechazado la inscripción de aquellos contratos en los que el proveedor pretende, al término de la vigencia del acuerdo, se le devuelvan los conocimientos o que el receptor deje de usarlos en la producción de bienes o satisfactorios, ya que la naturaleza de la tecnología es transmitirse a título de dominio y no de uso.

La frase final del legislador en este artículo al referirse "a otras modalidades" significa que la enumeración contenida en la primera parte es ejemplificativa y que, por lo tanto, pueden existir otras formas de transferencia de conocimientos técnicos, no señaladas en el texto, que sin embargo tendrían que inscribirse. Por lo tanto, basta que exista un suministro de conocimientos, en cualquier forma en que éste se verifique, para que el contrato deba registrarse. Lo importante en este caso para determinar la obligatoriedad de la inscripción, es la existencia del suministro y no su forma.

H) ASISTENCIA TECNICA, EN CUALQUIER FORMA QUE ESTE SE PRESTE

Desde el punto de vista gramatical "asistencia" significa "acción de -- asistir o presencia actual", socorro, favor, ayuda. (61)

El carácter "técnico" con el que se adjetiva a la asistencia, debe ser interpretado en sentido estricto, entendiéndose por tal aquella acción

(61) Diccionario Enciclopédico "Larousse", Ramón García Pelayo y Gross. Editorial -- Noguer. Barcelona. pág. 99.

que si bien arranca de conocimientos científicos, está encaminada a la obtención de finalidades prácticas, es decir, de resultados industriales.

Evidentemente la "asistencia técnica" a la que se refiere este precepto es aquella que se presta en la producción de bienes o satisfactores.

Los conocimientos técnicos pueden suministrarse a través de consultores u otros expertos profesionales que proporcionan servicios y asistencia que cubren la ingeniería básica de una instalación industrial o su maquinaria y equipo, el montaje, la explotación y el mantenimiento de una instalación industrial o la administración de una empresa y sus actividades industriales y comerciales (llamadas algunas veces "servicios de cooperación y asistencia técnico-industrial").

DIFERENTES CONCEPCIONES DE ASISTENCIA TECNICA GOLDSCHMID.

"Consiste en el diseño y construcción de la planta que realice el licenciante para el licenciatario, o en la adaptación de las instalaciones de la planta propiedad del licenciatario para que pueda utilizar el procedimiento licenciado. Igualmente el contrato puede disponer que el licenciante ayude al licenciatario a construir la planta, instalar la maquinaria y equipo, e (62) inclusive dirigir la planta o la aplicación del proceso".

(62) K.S. Goldschmid. International Licence Contracts. A practical Guide. Underings-Ministeriets. Erhvervsstatistik. Copenhagen. 1968. págs. 38 y 39.

G.A. BLOXAM.- "Para ser completa la transmisión del Know-how debe incluir el envío al licenciatario del empleado o empleados que tienen en sus mentes o como parte de su experiencia, aquella información relevante que no ha sido previamente puesta por escrito". (63)

Desde el punto jurídico el elemento central de los acuerdos de asistencia técnica consiste en que el proveedor asuma una obligación de hacer que se traduzca en la realización de una conducta puede consistir "en el concurso técnico necesario para conducir el proceso de fabricación, conllevando para la empresa asistente una obligación de hacer y una obligación de resultado.

Patricia Hernández Esparza define este contrato como aquel "por el cual una parte llamada transmisora de la tecnología o asistencia técnica, - aporta conocimientos y elementos materiales de carácter técnico y la otra parte, receptora, da a cambio una remuneración.

Esta definición supone que el contrato involucra tanto la transmisión de conocimientos técnicos como la asistencia técnica propiamente dicha y en efecto, es usual que los contratos contengan ambas prestaciones, - pero consideramos que se pueden distinguir conceptualmente las figuras, del suministro de conocimientos técnicos y de la asistencia técnica.

En un contrato de asistencia técnica, el proveedor puede limitarse a -- asistir a la parte receptora en la resolución de ciertos problemas prác

- - - -

(63) George A. Bloxam. Licensing rights in Technology. Gower Press Limited, Londres--Inglaterra. 1972. pág. 77

ticos, relacionados por ejemplo con el funcionamiento del equipo, sin transmitirle conocimientos técnicos.

Cierto que es excepcional el caso en el cual no hay suministro de información técnica, pero en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología sí se da el caso.

Quedarán también incluidas en la asistencia técnica los consejos que se imparten de "persona a persona", el entrenamiento del personal de la empresa adquirente y las visitas de técnicos de la empresa proveedora a la planta propiedad del receptor que se efectúan con el propósito de -- vigilar la adecuada aplicación del proceso licenciado, o de resolver -- problemas concretos que surgen en la producción.

Un rasgo señalado de estos contratos es que son intuitu personae ya que, para su celebración, se toman en cuenta las características de la empresa que va a prestarla. El interesado en recibir asistencia técnica, la toma precisamente de quien considera que pueda proporcionársela.

1) LA PROVISION DE INGENIERIA BASICA O DE DETALLE.

La Ingeniería se define desde el punto de vista gramatical como "la -- aplicación de los conocimientos científicos a la invención, perfeccionamiento y utilización de la técnica industrial en todas sus acepciones". (64) Así en la actualidad denominamos ingeniería a la función

 (64) Enciclopedia Salvat. Salvat Editores. S.A. Barcelona España. 1971. Tomo VII.
 Pág. 1822.

especifica que un grupo coherente de expertos aporta al proceso creador de una realización técnica.

En términos generales, la ingeniería cubre dos tipos de servicios:

- 1) Los que se refieren a la consulta y asesoría para la realización de un proyecto, y
- 2) Los que involucran la ejecución práctica del proyecto.

Los servicios de ingeniería no están patentados y abarcan aspectos tales como:

- 1) Adquisición de planos para la construcción de equipo;
- 2) Especificaciones técnicas para la compra de equipo;
- 3) Instrucciones para la construcción y el montaje de la planta, y
- 4) Asesoría para la puesta en marcha de la planta.

INGENIERIA BASICA

Consiste en la investigación y desarrollo del producto, los estudios de planta piloto, el establecimiento de condiciones de operación del proceso o la secuencia operativa para la fabricación de determinado producto.

INGENIERIA DE DETALLE

Es la aplicación de los datos que proporciona la ingeniería básica, para el diseño del equipo necesario en una planta para la realización de un proyecto a nivel industrial, e incluye obra civil, instalación eléctrica, instrumentación e instalaciones de servicios auxiliares.

La ingeniería básica se define como la prestación de servicios para el diseño de una planta, estableciendo la secuencia de operación tanto de la maquinaria y equipo, como el proceso de producción o manufactura.

A través de los servicios de ingeniería de detalle, se complementa la ingeniería básica con el establecimiento de especificaciones de maquinaria, equipo y auxiliares, así como la localización e instalación de la maquinaria y equipo.

El problema fundamental que debe resolverse con relación a estos contratos, es determinar cuáles de ellos son objeto de inscripción. Desde luego quedan excluidos de esta obligación legal todos aquellos actos jurídicos que tengan por objeto la construcción de obras que no se relacionen con el proceso productivo.

Los contratos que tengan por objeto la ingeniería par la fabricación de productos, la que propiamente se denomina "ingeniería de proceso", deben inscribirse pues es este ámbito uno de los canales de transferencia de tecnología más usual e importante.

Uno de los problemas más graves que se plantean al adquirente, es que debe obtener que se establezcan claramente en los contratos, garantías relacionadas, con el funcionamiento de la planta, o su capacidad de producción, sin las cuales, puede sufrir múltiples perjuicios económicos.

J) SERVICIOS DE ADMINISTRACION Y OPERACION DE EMPRESAS

La interpretación gramatical nos conduciría a sostener que dicho precepto exige la inscripción de aquellos acuerdos de voluntad en los que una persona física o moral se compromete a "administrar" es decir, a ejercer funciones de mando y representación de una unidad productiva o a mejorar dicha unidad.

Ahora bien estaremos en presencia de la "administración de empresas" -- cuando:

Se realice dentro de un organismo social, ya que es de la naturaleza de toda persona moral el carecer de voluntad y capacidad para ejercer directamente las facultades propias de su objeto social, razón por la cual requiere ser representada por personas físicas con voluntad y capacidad para ejercer tales funciones.

La administración tiene un carácter técnico. Lo anterior se desprende de un elemento básico que es la dirección eficaz, ésta solo se logra mediante la aplicación de normas y principios técnicos.

La administración se realiza por todos aquellos que tienen autoridad -- dentro de la organización jerárquica.

La administración no es un fin en sí misma. En un medio al servicio de los fines que se le señalen.

Resumiendo los elementos básicos de la administración son:

- A) Debe realizarse en un organismo social.
- B) La llevan a la práctica las personas que tienen autoridad (facultad de decisión) dentro de ese organismo social.
- C) La administración implica necesariamente un carácter técnico.
- D) La administración, por último no es un fin en sí mismo, sino un medio, para alcanzar los fines inherentes del organismo social.

IMPORTANTES FUNCIONES ADMINISTRATIVAS.

LA PLANEACION.- Consiste en señalar las metas hacia las cuales se dirigen las actividades concretas.

Es fundamental una labor de previsión. Sus formas son: objetivos, políticas, procedimientos y programas.

LA ORGANIZACION.- Consiste principalmente en distribuir las actividades de los subordinados, delegar la autoridad en los jefes inferiores, fijar

la responsabilidad de todos y cada uno de los individuos sobre quienes se ejerce la función de mando, y coordinar el ejercicio del mando y las actividades operativas en función de los fines de la empresa.

LA INTEGRACION.- Consiste en escoger adecuadamente los hombres, los materiales y recursos necesarios para llevar a cabo las actividades de la empresa.

LA DIRECCION.- Consiste fundamentalmente en motivar a los subordinados para despertar en ellos interés en el trabajo que se les encomiende, un claro sentido de solidaridad para llevar a cabo un trabajo en equipo, y un fuerte sentimiento de adhesión a la empresa.

EL CONTROL.- Consiste en los diferentes medios que nos permiten comparar los resultados reales con los resultados estimados, a fin de corregir las desviaciones o vencer los obstáculos que se hubieren presentado en la realización de los programas.

Determinaremos ahora cuáles son los actos jurídicos que tienen por objeto la prestación de "servicios de administración y operación de empresas", y deben inscribirse obligatoriamente en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Es sabido que en toda organización social (personas morales constituidas en la forma que establecen las leyes especiales respectivas) existe

una delegación de autoridad para que se lleven a cabo los fines inherentes al giro social de la misma.

No son objeto de inscripción obligatoria los actos jurídicos que se realicen dentro de la escala jerárquica de la persona moral, aunque constituyan una función de carácter administrativo, cuando implican un servicio y una subordinación, es decir, en la realización de estos actos jurídicos estaremos en presencia de un contrato laboral, ya que la persona moral al contratar a cualquier persona física para que ésta desempeñe dentro de su escala jerárquica cualquier función administrativa -- aunque exista una delegación de autoridad, la persona contratada estará actuando como parte de la persona moral y sus relaciones se registrarán por la Ley Federal del Trabajo.

Ahora bien, estaremos en presencia de un contrato de servicios de administración y operación de empresas cuando una persona moral denominada administrada delegue en otra persona ya física o moral ajena a su estructura social denominada administradora, la realización de determinado servicio, que implique por parte de esta última una función de carácter técnico mediante la cual se tomen decisiones y se ejerza el mando -- que sea necesario para alcanzar los fines del giro social de la primera.

Esta clase de actos jurídicos deben considerarse objeto de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, ya que a través de los mismos una empresa encomienda a otra persona física

o moral distinta de sus propios dependientes la realización de una o -
varias funciones administrativas específicas, o como dice con acierto -
Juan Ignacio de Villafranca, " una persona o empresa mas experimentada-
sustituye parcial o totalmente a los órganos administrativos de otra --
empresa".

"El proveedor de esos servicios de administración puede ser una empresa
o una persona-física individual; En este último caso, la persona física
actúa como factor del adquirente del servicio de administración, de-
biendo quedar claramente diferenciado de una relación simplemente labo-
ral, con la cual puede fácilmente confundirse y a la que definitivamente
no se puede referir" La Ley sobre el Control y Registro de la Trans-
ferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.(65)

K) SERVICIOS DE ASESORIA, CONSULTORIA Y SUPERVISIÓN CUANDO SE PRESTEN
POR PERSONAS FÍSICAS O MORALES EXTRANJERAS O SUS SUBSIDIARIAS, IN-
DEPENDIENTEMENTE DE SU DOMICILIO.

En primer término señalaremos la ambigüedad de la redacción del texto -
legal, al incluir todo tipo de contratos de asesoría, consultoría o su-
pervisión, lo cual constituye un error del legislador de 1982, puesto -
que sólo debió regular aquellos que se refieran a la operación y activi-
dades de las unidades productivas de bienes y servicios como, por ejem-

(65) Juan Ignacio de Villafranca Andrade. Los Contratos de Servicios de Administra-
ción y operación de empresas en la Ley sobre el Control y Registro de la Trans-
ferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas. tesis profesio-
nal. Escuela de Derecho. Universidad Iberoamericana. México 1976. pág. 50

plo, los estudios de factibilidad y de mando, excluyendo los que no tienen relación con la producción o distribución de tales bienes y servicios.

Al no haberse procedido de esta manera se tendrá que inscribir en el registro una enorme variedad de contratos (como los de asesoría contable o legal) que no debieron haberse sometido a control porque no se relacionan con el proceso de traspaso tecnológico que es la materia de la Ley.

Sin embargo, se considera sustantivamente a estos actos, como un acuerdo su incorporación dentro de la regulación jurídica, a pesar de las deficiencias en la redacción, ya que - como indica Carlos Correa - su control " es de la mayor trascendencia desde el punto de vista de la oferta local de esos servicios, así como por la gran incidencia que la fase de consultoría tiene en la determinación de los proyectos de inversión (66)

En la Ley anterior de Argentina y en las vigentes de Brasil, Colombia y Venezuela, la asesoría y consultoría están sujetas a control gubernamental, fundamentalmente con el propósito de proteger y promover a las empresas locales. Además, los gobiernos han adoptado otras modalidades de apoyo y respaldo, entre las que destacan las de carácter financiero y técnico que, en el caso de nuestro país, están a cargo del Fondo Nacional de Estudios de Preinversión de Nacional Financiera, S.A.

(66) Banco Central del Ecuador. Op. cit. pág. 60 y 61

Otro punto importante contenido en este precepto es el que se refiere a la nacionalidad del otorgante de los servicios, en este caso de asesoría-consultoría y supervisión, porque sólo deben inscribirse los contratos -- cuando sean proporcionados por extranjeros, ya que la Ley de 1972 en ninguna de sus disposiciones estableció una distinción en cuanto a la nacionalidad de los sujetos participantes en los actos jurídicos objeto de regulación.

Esta alusión a la nacionalidad de una de las partes podría crear en los proveedores foráneos la impresión de que es una norma discriminada, e incluso llevarlos a cuestionar su constitucionalidad, aunque, de hecho no fue la discriminación un propósito del legislador (y no es inconstitucional).

Cabe señalar la diferencia entre asistencia técnica y la asesoría, consultoría y supervisión la cual estriba en que "la asistencia técnica va relacionada con la ayuda, información y capacitación con fines de mejorar, actualizar, desarrollar y modificar los procesos productivos, es decir va encaminada directamente con la producción, mientras que la asesoría-consultoría y supervisión tienden a mejorar y optimizar las condiciones-potenciales de los negocios, es decir, estudian determinadas áreas de -- las empresas contratantes y se aconseja como mejorarlas independientemente de que se apliquen o no los consejos, sin que ésto implique una optimización de la producción". (67)

 (67) Isla del Campo, Gloria Gerardo, "Principales Innovaciones al Régimen Legal de la Transferencia de Tecnología en México." Tesis Profesional, Universidad Iberoamericana, 1985, México. D.F. pág. 87.

Otro punto importante contenido en este precepto es el que se refiere a la nacionalidad del otorgante de los servicios, en este caso de asesoría-consultoría y supervisión, porque sólo deben inscribirse los contratos -- cuando sean proporcionados por extranjeros, ya que la Ley de 1972 en ninguna de sus disposiciones estableció una distinción en cuanto a la nacionalidad de los sujetos participantes en los actos jurídicos objeto de regulación.

Esta alusión a la nacionalidad de una de las partes podría crear en los proveedores foráneos la impresión de que es una norma discriminada, e incluso llevarlos a cuestionar su constitucionalidad, aunque, de hecho no fue la discriminación un propósito del legislador (y no es inconstitucional).

Cabe señalar la diferencia entre asistencia técnica y la asesoría, consultoría y supervisión la cual estriba en que "la asistencia técnica va relacionada con la ayuda, información y capacitación con fines de mejorar, actualizar, desarrollar y modificar los procesos productivos, es decir -- va encaminada directamente con la producción, mientras que la asesoría--consultoría y supervisión tienden a mejorar y optimizar las condiciones-potenciales de los negocios, es decir, estudian determinadas áreas de -- las empresas contratantes y se aconseja como mejorarlas independientemente de que se apliquen o no los consejos, sin que ésto implique una optimización de la producción". (67)

(67) Isla del Campo. Gloria Gerarda, "Principales Innovaciones al Régimen Legal de la Transferencia de Tecnología en México." Tesis Profesional, Universidad Iberoamericana, 1985, México. D.F. pág. 87.

La Ley estipula que solamente contratos celebrados con extranjeros se --
tieren que registrar puesto que la gran mayoría de este tipo de contra--
tos se efectúan con empresas extranjeras e implican altos pagos de rega--
lías.

L) CONCESION DE DERECHOS DE AUTOR QUE IMPLIQUEN EXPLOTACION INDUSTRIAL

La obra intelectual es el resultado material, el efecto sensible en el -
mundo exterior del ejercicio de las facultades creadoras del individuo.(68)
El objeto propio de la propiedad intelectual es la creación del espíritu
o de la inteligencia, fundada sobre el trabajo personal. Considerándose
en general como original, a aquella creación que se logra cuando el hom-
bre combina los elementos ya existentes para sacar de ellos utilidades -
nuevas. En materia de propiedad intelectual se dice que hay creación --
original, cuando el autor, al combinar los elementos que le son facili--
tados por el fondo común de las ideas produce un todo nuevo, la origina-
lidad consiste entonces en la forma nueva de expresión, la cual supone -
un trabajo de transformación o de colaboración realizado por el autor. -
La propiedad intelectual sin embargo generalmente es conocida con el nom-
bre de "derechos de autor" cuyo calificativo se ha extendido universalmen-
te y por lo que es necesario citar el artículo 10. de la Ley Federal so-
bre el Derecho de Autor del 29 de diciembre de 1956 indica de manera ex-
presa en lo que consisten los derechos de los autores:

"El autor de una obra literaria, didáctica, científica o artística, tie-
ne la facultad exclusiva de usarla y explotarla y de autorizar el uso o-

(68) Georges Michalides Novakinos. Le Droit Moral de L'Auteur. Librairie Arthur Rousseau,
Paris 1935. Pág. 57

explotación, en todo o en parte, de disponer de esos derechos a cualquier título, total o parcialmente y de transmitirlos por causa de muerte. La utilización y explotación de la obra podrá hacerse, según su naturaleza - por medios distintos" y enseguida enumera dichos medios distintos...

PROPIEDAD INDUSTRIAL

La propiedad industrial puede ser definida como un nombre colectivo que designa el conjunto de institutos jurídicos o leyes que tienden a garantizar la suma de derechos deducidos de la actividad industrial o comercial de una persona y a asegurar la lealtad de la concurrencia industrial y comercial.

A fin de servir sus intereses económicos, el hombre inventa, crea, imagina o utiliza diversas cosas, inventa un producto nuevo o un nuevo procedimiento de fabricación. Crea un dibujo o un modelo nuevos. Adopta para sus productos una marca distinta o utiliza un nombre comercial, el nombre del lugar donde su negociación está ubicada, etc. Es a todos estos aspectos de la actividad humana que el término "propiedad industrial" se aplica, por lo que puede decirse que la propiedad industrial está constituida por las prerrogativas industriales que aseguran a su titular, frente a todo mundo, la exclusividad de la reproducción ya de una creación nueva, bien de un signo distintivo.

Analizando el inciso L) del artículo 2o. de la Ley de la materia el maestro Julio Treviño señala que la palabra "concesión" que emplea el legis-

lador, afirmando que resulta ambigua y que debió haberse empleado la figura jurídica de la licencia o la cesión, que son las propias para esos casos.

En la región latinoamericana, sólo Colombia ha incluido la regulación de los derechos de autor en la legislación del traspaso tecnológico, según se dispone en el artículo 102 del decreto 444 modificado por el decreto 688/67. A pesar de ello, los respectivos contratos son aprobados en forma prácticamente automática. Argentina, Brasil, Ecuador y Venezuela los excluyen del control.

No se trata de actos jurídicos que tengan una gran frecuencia o que impliquen pagos considerables al exterior. Se han incluido en la regulación con el propósito de que no se utilizarán como contratos "paralelos" para evadir la aplicación de la Ley.

Concluyendo podemos decir que este precepto se refiere a la concesión temporal para la explotación industrial de una obra de cualquier naturaleza susceptible de ser protegida como derecho de autor; entendiéndose como explotación industrial la actividad que permita obtener un beneficio económico a través de la producción de una obra o su aplicación a cualquier objeto comercializable.

N) LOS PROGRAMAS DE COMPUTACION

La incorporación de los actos jurídicos que tienen por objeto programas de computación obedece a que el Registro Nacional de Transferencia de Tec

nología se percató de la importancia que tienen los mismos como vehículos de transmisión de conocimientos de toda índole, incluidos los técnicos. Además de que mediante ellos pueden efectuarse variadas actividades empresariales. De hecho, las unidades productivas de tamaño mediano y grandes utilizan intensivamente.

El artículo 21 del Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, clasifica los programas que sí deben presentarse a inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, que son:

- I.- Sistemas operativos.
- II.- Programas Monitores de Teleproceso
- III.- Programa de administración de base de datos
- IV.- Lenguajes
- V.- Paquetes de apoyo al usuario
- VI.- Paquetes de aplicación administrativa directa
- VII.- Paquetes de aplicación tecnológica

Sin embargo, hay tal cantidad de programas de computación de índole tan variada, que debió discriminarse respecto de cuáles debía conocer el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología. Por ejemplo:

Los programas de computación para nóminas y pagos de sueldos, que utilizan las empresas nacionales y que en ocasiones le son arrendados por otras, no tienen interés ni trascendencia desde el punto de vista del traspaso tecnológico, por lo que su regulación es innecesaria.

También se excluye a los que no son capaces de habilitar la operación de sistemas electrónicos cuya longitud de palabra interna de operación sea mayor de 8 bites y por una capacidad de memoria central mayor a 48 Kilo-bites (artículo 20 del Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas aquellas cuya finalidad sea proporcionar diversión y recreo.

Los sistemas operativos incorporados de manera interna o integral a productos o sistemas cuyo fin primordial no sea el manejo de la información, tales como aparatos electrodomésticos, máquinas y herramientas similares (artículo 23 del Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

3.2 EVALUACION LEGAL, TECNICA Y ECONOMICA

EVALUACION LEGAL. El propósito de esta evaluación legal, es en primer término, determinar si el acuerdo de voluntades es objeto de inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, de conformidad con los supuestos previstos en el artículo 20. de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y Explotación de Patentes y Marcas y de ser así, cuál es su objeto contractual.

Posteriormente, se analiza si el acuerdo incurre en alguna de las causales de negativa de inscripción contenidas en los artículos 7o. 15o., y 16o., de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas realizándose la motivación y fundamentación correspondiente.

Estas causales de negativa son conocidas como Prácticas Comerciales Restrictivas y constituyen limitaciones al libre comercio y desarrollo Tecnológico de la empresa receptora, por lo tanto se busca eliminarlas con el fin de que el contrato se torne en una herramienta real de traspaso tecnológico, que permita la asimilación de la tecnología que se adquiere, así como el desarrollo de la empresa receptora y del país que ello conlleva.

Cabe destacar que el Artículo 17 de la Ley sobre el Control y Registro -- de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y -- Marcas, concede a la autoridad la facultad discrecional para determinar -- aquellas situaciones susceptibles de excepción, atendiendo a circunstancias de beneficio para el país; por ende, no se negarán los contratos "Per sé", toda vez que tanto el Reglamento de la Ley como las Políticas de Aplicación establecidas por la Dirección General proporcionan un mayor grado de flexibilidad en la interpretación de la Ley, siempre considerando las características del caso concreto.

Asimismo, para determinar las situaciones de excepción, se tomarán en -- consideración las evaluaciones técnica y económica, mismas que proporcionan el apoyo necesario para resaltar aquellos aspectos del acuerdo de -- traspaso tecnológico que resulten de relevante interés para la empresa -- y el país.

En la evaluación legal los siguientes puntos son los más importantes:

1.- OBJETO JURIDICO DEL CONTRATO:

Al señalar el objeto contractual, nos estamos refiriendo a aquellas obligaciones de dar, hacer o no hacer (artículo 1824 del Código Civil), establecidos en el contrato que conforme a su naturaleza jurídica, determinan que un acuerdo sea objeto de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, conforme al artículo 2o. de la Ley de la Materia.

En este caso, sólo los actos previstos en el citado Artículo 2o., son inscribibles, por lo que la interpretación el precepto será de carácter limitativo y en sentido estricto, no existiendo la obligación a los particulares de inscribir aquellos acuerdos que resulten similares a los listados, ni la obligación del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología de inscribirlos.

Es por ello que el determinar el objeto contractual en la evaluación, es un paso medular y fundamental del análisis, ya que considerando el objeto del contrato, se aceptarán o rechazarán ciertas cláusulas establecidas en el acuerdo o se requerirá la inclusión de ciertas obligaciones de la proveedora de la tecnología.

También resulta muy importante determinar correctamente el objeto contractual de los acuerdos, ya que de conformidad con el artículo 156 de la Ley del Impuesto sobre la Renta en su fracción I, las regalías por el uso o goce temporal de derechos de autor, la asistencia técnica o trans-

ferencia de tecnología, tendrán una tasa del 21%, mientras que las regalías por el uso o goce temporal de patentes, certificados de invención, marcas, nombres comerciales y publicidad, generarán un impuesto del 42% generándose una diferencia considerable en el ingreso a la federación de conformidad con el objeto contractual que al contrato le determine.

Serán objeto de inscripción conforme al artículo 20. todos los convenios, contratos y demás actos que consten en documentos que deban surtir efectos en el Territorio Nacional, relativos a:

- A) La concesión del uso o autorización de explotación de marcas.
- B) La concesión del uso o autorización de explotación de patentes de invención o de mejoras y de los certificados de invención o de mejoras y de los certificados de invención.
- C) La concesión de uso o autorización de explotación de módulos y -- dibujos industriales.
- D) La cesión de marcas.
- E) La cesión de patentes.
- F) La concesión o autorización de uso de nombres comerciales
- G) La transmisión de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades.
- H) La Asistencia Técnica, en cualquier forma que ésta se preste.
- I) La provisión de ingeniería básica o de detalle.
- J) Servicios de operación y administración de empresas.

- K) Servicios de asesoría, consultoría y supervisión, cuando se pres-
ten por personas físicas o morales extranjeras o sus subsidiarias,
independientemente de su domicilio.
- L) La concesión de derechos de autor que impliquen explotación indus-
trial; y
- M) Los programas de computación.

Las excepciones a la inscripción de los contratos aquí citados, se encuen-
tran en el artículo 3, de la Ley y en los artículos 14 a 31 del Reglamen-
to de la propia Ley.

2.- SEÑALIZACIÓN, FUNDAMENTACION Y MOTIVACION DE PRACTICAS RESTRICTI- VAS.

Esta es la parte central de la evaluación, ya que en ella se determina -
el por qué el contrato no podrá ser inscrito, con fundamento en los ar-
tículos 7o., 15o., y 16o., de la Ley sobre el Control y Registro de la--
Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas,
que establece las causales denegatorias de inscripción.

A efecto de que las resoluciones emitidas por la Dirección General cum --
plan con los requisitos Constitucionales de fundamentación y motivación,-
contenidos en el Artículo 16o., de nuestra Carta Magna, en esta parte de-
la evaluación, se transcribe la cláusula que contiene la causal de negati

va y posteriormente se fundamenta argumentando cómo es que la disposición contractual cae en el supuesto de la Ley, señalando asimismo el numeral del artículo en que se basa tanto de la Ley como del Reglamento de la misma.

Se consideran causales de negativa de inscripción:

- 1.- Cuando el acuerdo se rija por leyes extranjeras (artículo 7o.)
- 2.- Cuando se permita al proveedor regular o intervenir directa o indirectamente en la administración del adquirente de la tecnología (artículo 15o. fracción I).
- 3.- Cuando se establezca la obligación a cargo del adquirente de ceder o licenciar las innovaciones o mejoras que realice al otorgante sin que exista reciprocidad o beneficio en el intercambio de la información. (artículo 15o. fracción II).
- 4.- Cuando se impongan límites a la investigación y desarrollo tecnológico del adquirente. (artículo 15o., fracción III).
- 5.- Cuando exista la obligación de adquirir equipo, herramientas, partes o materias primas exclusivamente de un origen determinado -- existiendo otras alternativas de consumo en el mercado nacional o internacional). (artículo 15o. fracción IV).
- 6.- Cuando se prohíba o limite la exportación de los bienes o servicios producidos por el adquirente de manera contraria a los intereses del país. (Artículo 15o. fracción V).
- 7.- Cuando se prohíba el uso de tecnología complementarias. (artículo 15o. fracción VI).

- 8.- Cuando se establezca la obligación de vender a un cliente exclusivo los bienes producidos por el adquirente, (artículo 15o. -- fracción VII).
- 9.- Cuando se obligue al receptor a utilizar en forma permanente, - personal señalado por el proveedor de tecnología, (artículo 15o. fracción VIII).
- 10.- Cuando se limiten los volúmenes de producción o se impongan -- precios de venta o reventa para la producción nacional o para - las exportaciones del adquirente. (artículo 15o. fracción IX).
- 11.- Cuando se obligue al adquirente a celebrar contratos de venta o representación exclusiva con el proveedor de tecnología, a menos que se trate de exportación y se demuestre que el proveedor -- cuenta con mecanismos adecuados de distribución. (artículo 15o. fracción X).
- 12.- Cuando se obligue al adquirente a guardar en secreto la infor-- mación técnica suministrada por el proveedor, más allá de los - términos de vigencia del propio acuerdo. (artículo 15o. frac -- ción XI).
- 13.- Cuando no se establezca en forma expresa que el proveedor asumi rá la responsabilidad, en caso de que se invadan Derechos de - Propiedad Industrial de Terceros. (artículo 15o. fracción XII).

- 14.- Cuando el proveedor no garantice la calidad y resultados de la tecnología contratada (artículo 15o. fracción XIII).
- 15.- Cuando el objeto del acuerdo sea la transferencia de tecnología proveniente del exterior y que ésta se encuentre disponible en el país. (artículo 16o. fracción I).
- 16.- Cuando la contraprestación no guarde relación con la tecnología adquirida o constituya un gravamen injustificado o excesivo para la empresa adquirente. (artículo 16o. fracción II).
- 17.- Cuando se establezcan términos excesivos de vigencia que en ningún caso podrán exceder de diez (10) años obligatorios para el adquirente. (artículo 16o. fracción III);
- 18.- Cuando se someta a Tribunales Extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios, se admitirá el Arbitraje Internacional Privado, siempre que sustantivamente se aplique la Ley Mexicana a la controversia. (artículo 16o. fracción IV).

En los artículos del 41 al 67 del Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, encontramos las disposiciones específicas que nos señalan los casos en que se tipifica o no, cada una de las causales de negativa de inscripción, herramienta trascendental para la realización de la evaluación, ya que sirve como marco para la aplicación correcta de la Ley, -

señalando tanto las excepciones como disposiciones contractuales específicas que tipificarán cierta causal de negativa.

En el caso de los Dictámenes Previos, después de fundar y motivar las causas de negativa, se emiten las recomendaciones pertinentes señalando - aquello que deberá suprimirse o modificarse a efecto que de hacerlo así - se otorgará la inscripción del acuerdo de voluntades.

3.- VIOLACIONES A OTRAS LEYES:

En este punto se establecerá principalmente si en alguna disposición del acuerdo se contraviene la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Constitución, etc., fundando y motivando tal violación.

4.- COMENTARIOS Y OPINION:

Este rublo contendrá comentarios que resulten pertinentes para el Departamento del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, a efecto - de que los tome en consideración al momento de emitir el oficio de procedencia, la constancia o el oficio de negativa.

Dentro de este punto, se señalará la limitación a la vigencia del contrato, en el caso de que así lo amerite.

Se podrá requerir en este apartado también, se remitan las marcas, patentes y su fecha legal a licencias en el supuesto de que no se contengan en el cuerpo del contrato.

5.- CONCLUSION:

Se establece en forma expresa que no procede o que sí procede la inscripción o bien se emite Dictamen Previo Negativo o Positivo.

Cuando no procede la inscripción o el Dictamen Previo es Negativo, es-- porque el acto, convenio o contrato en su clausulado contiene violaciones a la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas y cuando sí procede o el Dictamen Previo es positivo en cuando en el acto, convenio o contrato no contempla contravenciones a la Ley sobre el Control y Registro de la -- Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

EVALUACION TECNICA.- En el proceso de transferencia de tecnología, se manifiestan aspectos de distinta índole que juegan un papel importante en las condiciones bajo las cuales se realiza el traspaso. Estos aspectos tienen características fundamentalmente de tipo económico y técnico.

La evaluación técnica tiene entonces como objetivo el determinar los aspectos cualitativos de la tecnología que se adquiere; su ubicación dentro del estado del arte nacional e internacional; y su adecuación a los requerimientos de la planta productiva nacional.

Los criterios en los cuales se sustenta la evaluación técnica dependen,- por una parte, de la caracterización y el alcance de la tecnología transferida, así como de cada uno de los diferentes elementos que constituyen el paquete tecnológico ofrecido por el otorgante.

Por otra parte, depende de parámetros tales como:

- Complejidad de la tecnología a transferir
- La infraestructura tecnológica tanto del otorgante como del receptor.
- El nivel de experiencia previa de ambos relativo a la operación de la tecnología objeto del contrato.
- El estado del arte nacional e internacional en relación con los productos objeto del contrato.

El proceso de evaluación se realiza a través de las siguientes actividades:

- 1.- Ubicar a la tecnología en el sector o rama industrial a la que pertenece, conforme a las actividades prioritarias que establecen las políticas y planes nacionales.
- 2.- Ubicar la tecnología por sus características de aplicación, proceso producto, operación, maquinaria y equipo.
- 3.- Analizar la amplitud y modalidad del suministro tecnológico, de acuerdo al alcance del contrato, esto es conforme al artículo 2o. de la Ley y las formas que adoptan el traspaso tecnológico considerando el tipo de información y la frecuencia del suministro.

4.- Analizar la complejidad de la tecnología, la cual se realiza a dos niveles:

La generación y la aplicación, desde el punto de vista de su generación, se consideran a los recursos humanos, económicos y materiales, destinados y necesarios para su desarrollo y, desde el punto de vista de su aplicación, los recursos que debe tener el receptor para su explotación.

5.- Analizar y comparar la tecnología contratada en el ámbito nacional e internacional, considerando aspectos tales como: empresas líderes, -- tendencias tecnológicas, antigüedad en la explotación de la tecnología, etc.

6.- Analizar a la empresa otorgante en los siguientes puntos:
Inicio de operaciones, nivel tecnológico con respecto a las empresas líderes, gasto en investigación y desarrollo, contrataciones anteriores, -- otras licencias concedidas, patentes generadas, etc.

7.- Efectuar un análisis similar para la empresa receptora.

8.- Finalmente, se identifica el impacto que la tecnología contratada -- tiene, usando los siguientes parámetros:

- Al interior de la empresa:
- Novedad de la tecnología.
- Productividad

- Costos
- Calidad
- Integración nacional
- En la planta productiva nacional:
- Destino de la tecnología (según rama de actividad).
- Sustituye importaciones.
- Consume materias primas Y/O componentes nacionales.
- Genera competitividad
- Crea exportaciones
- Genera empleos
- Ahorra energético.

Una vez realizada la evaluación, se pueden emitir tres tipos de conclusión:

- A) POSITIVA
- B) POSITIVA SUJETA A COMPROMISO
- C) NEGATIVA.

EVALUACION ECONOMICA

La Evaluación económica de los convenios de transferencia de tecnología, comprende dos grandes apartados: El análisis microeconómico y el análisis macroeconómico.

El análisis microeconómico nos aporta elementos útiles para tener un conocimiento previo de la empresa receptora, además del lugar que ocupa -- dentro del contexto industrial mexicano. Por ende, se indican los siguientes pasos a seguir:

1.- Caracterización económica. En este punto se consideran aspectos como: madurez e integración empresarial, de acuerdo a la antigüedad de la empresa y experiencia en el producto; de acuerdo a su tamaño; de acuerdo a sus ventas netas y al personal ocupado; y el esquema decisional de la empresa, el cual está determinado por la participación de Inversión Extranjera Directa y del tecnólogo en el capital social de la receptora.

Asimismo, se analiza la importancia de la celebración del contrato para el desempeño de la empresa en relación a las expectativas de desarrollo de la empresa en base a las ventas netas totales del producto contractual, utilidades netas del producto contractual y la capacidad de producción total y del producto.

Los indicadores resultantes nos auxilian en el registro del comportamiento de la tasa de crecimiento en cada uno de los rubros analizados. Esto es con la finalidad de constatar si el factor tecnológico ha tenido una significación económica relevante que deriva necesariamente en la productividad total de la empresa adquirente.

También se toman en cuenta el grado de participación en el mercado nacional, integración industrial, nivel de inversión involucrada en el proyecto.

2.- Análisis Financiero. En este renglón se utilizan parámetros financieros referentes a la rentabilidad de la inversión solvencia, estabilidad y apalancamiento. Estos parámetros nos proporcionan indicadores que coadyuvan a caracterizar a la empresa en estudio y nos proporcionan la información referente a la fortaleza económica de la empresa receptora - analizada.

3.- Impacto Financiero de las Oligaciones Contractuales. Se procede a calcular estimativamente en valor presente, el beneficio económico que se desea obtener por la tecnología a transferir, ya se trate de contraprestación en pagos continuos o sobre pagos fijos.

4.- Capacidad y Potencialidad de la Empresa Otorgante. En este rubro se posiciona a la otorgante en el contexto internacional en relación a sus ventas netas y al porcentaje a sus gastos en investigación y desarrollo.

La evaluación macroeconómica tiene mayor relevancia para aceptar o rechazar un acuerdo de esta naturaleza, desde el punto de vista económico. Es to se justifica en la medida en que la operación de la receptora impacta, de manera positiva o negativa, a la planta industrial y, en consecuencia al sistema económico en su conjunto. Los pasos a seguir se detallan a continuación:

1.- Se lleva a cabo la importancia y caracterización de la rama de acuerdo a: su situación, su impacto del producto contractual; y su impacto en otras ramas.

2.- Determinación de las características del mercado; es decir, se enumeran los principales factores que influyen en la demanda de un producto; grado de satisfacción y el crecimiento (histórico y esperado).

3.- Igualmente, se establecen las características de la oferta por el tipo o grado de competencia que prevalece entre las empresas competidoras de la receptora, para lo cual se recurre a la estimación del crecimiento (histórico y esperado) del producto contractual y productos similares; la capacidad utilizada y esperada; y el mercado tecnológico, donde se establecen comparaciones entre empresas competidoras con respecto al porcentaje de regalías pagado por cada una de ellas.

4.- Se determina el impacto del contrato en la economía nacional, principalmente de acuerdo a los siguientes parámetros.

- Expectativas de desarrollo en relación al volumen de producción, venta y utilidades es igual o mayor a las obtenidas por las empresas competidoras.
- Proporción en la utilización de insumos nacionales.
- Saldo resultante en la relación exportaciones-pagos por transferencia de tecnología.
- Efecto en el presupuesto de divisas del país y de la empresa.
- Efecto de los pagos sobre la balanza de pagos del país.
- Sustitución de importaciones.
- Contribución al incremento del nivel de empleo.

- El porcentaje de regalía en relación al promedio existente en el mercado nacional.

6.- CONCLUSION: Después de haber recabado toda la información necesaria para el análisis respectivo, se procede a emitir la conclusión de la evaluación económica, la cual puede ser:

- Positiva
- Positiva sujeta a compromisos
- Negativa.

3.3. CRITERIOS PARA LA DETERMINACION DE COMPROMISOS EN LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

En primer lugar señalaremos que no todos los contratos sometidos a registro de acuerdo al artículo segundo de la Ley sobre el Control y Registro de -- Transferencia de Tecnología, están sujetos a compromisos ya que existe una discriminación en cuanto a algunos contratos que no son trascendentes, de -- tal suerte que se establecen criterios para definir cuáles contratos quedarán exentos de compromisos.

Estos criterios consideran por una parte, el objeto contractual y, por otra, las condiciones contractuales. En este sentido, los acuerdos eximidos de -- compromiso, son los siguientes:

- Celebrados en términos gratuitos. En virtud de que si bien existen obligaciones y derechos, el establecimiento de un compromiso podría desalentar la negociación y se obstaculizaría la sana transferencia de tecnología.
- Cesiones de marcas o patentes. Debido a que se trata de una operación -- donde los derechos y obligaciones se suceden en un lapso de tiempo muy -- reducido o instantáneo.
- Celebrado entre extranjeros. Porque generalmente se refiere a cesiones de derechos de propiedad industrial o convenios de cesión de derechos -- y obligaciones de un contrato previamente celebrado.

- Cuando la receptora opera bajo el régimen de maquiladora. En virtud de que no se tiene un efectivo flujo tecnológico.
- Contratos de nombre comercial. Por tratarse de acuerdos que no involucran ninguna transferencia de tecnología y generalmente la licencia se otorga en términos gratuitos.
- Contratos de ingeniería básica y/o de detalle. Estos acuerdos implican generalmente la contratación de trabajos o servicios técnicos específicos diferentes a las operaciones propias del receptor, que se realizan en periodos muy variables, normalmente cortos y que dependen del alcance de los trabajos.
- Contratos de servicios administrativos. Por tratarse de acuerdos en los cuales únicamente se busca utilizar la capacidad tanto en recursos materiales como humanos del oferente, además de que estos servicios no implican técnicas del alcance del receptor.
- Contratos de asesoría, consultoría y supervisión. En este tipo de contratos se adquieren servicios técnicos para cubrir necesidades específicas y ocasionales, su duración es por periodos cortos y que generalmente dichos servicios técnicos no están incluidos dentro del objeto social del receptor.
- Contratos de distribución de programas de cómputo. Únicamente se trata de un acuerdo mediante el cual se conceden representaciones para la comercialización de software.

Los criterios adoptados para la concertación de compromisos tanto de tipo técnico como de tipo económico, se apoyan en la aplicación de guías metodológicas que permiten al evaluador ir aproximándose en forma gradual a la definición del o los compromisos adecuados para cada contrato. Estas guías metodológicas se encuentran estructuradas en base a matrices de desagregación.

Para el caso de los compromisos de índole técnica, se ha establecido una primera matriz de desagregación (APENDICE 1) donde se conjugan diferentes parámetros. Por un lado, en el eje horizontal se considera la infraestructura tecnológica del receptor adoptando diferentes alternativas que van desde la nula, hasta aquellas empresas que cuentan con buen nivel de asimilación de tecnología y realizan actividades de investigación y desarrollo. Por otra parte, en el eje vertical se tiene la experiencia previa del receptor, considerándose, como en el caso anterior, diferentes alternativas o niveles, los que van desde la nula hasta una alta experiencia en la operación de la tecnología bajo análisis.

Una vez definida la matriz, se establecen las diferentes interrelaciones entre los parámetros mencionados, donde se incluyan una o más de las seis alternativas de compromiso técnico, las que previamente han sido numeradas para la fácil identificación dentro de la matriz, correspondiéndole el No.1.-Al Compromiso de Asimilación Tecnológica, 2.- Al Desarrollo Tecnológico de Proveedores, 3.- Investigación y Desarrollo Tecnológico, 4.- Aseguramiento de Calidad, 5.- Uso eficiente de energía y 6.- Eficiencia y Productividad.

En un segundo nivel de desagregación según se aprecia en el APENDICE 2, se incorporan otros parámetros. Así, por un lado, en el eje horizontal, se considera por separado la inversión extranjera directa minoritaria o nu la y mayoritaria, así como el grado de desarrollo de la tecnología, con siderándose tres niveles: embrionaria, crecimiento y madura, según se -- definen características de cada tipo en el APENDICE 3. Por otra parte, en el eje vertical, se encuentra el compromiso o combinaciones de alternativas de compromisos obtenidos por discriminación de la matriz anterior.

Ante una situación donde existe una nula o minoritaria participación de inversión extranjera directa, las acciones a concertar deberán ser en una primera instancia, la de asimilación de tecnología, mientras que en una empresa con inversión extranjera directa mayoritaria, se requiere ir más allá; esto es, no sólo que la empresa detente la tecnología adquirida, - sino que la disemine o que contribuya a la innovación y al desarrollo -- tecnológico del país, de ahí que los compromisos para este tipo de empres as, contemplan trabajos de desarrollo tecnológico de proveedores y de - investigación y desarrollo.

Para establecer compromisos de carácter económico, se consideran los siguientes aspectos:

A) Tamaño de empresa:

De acuerdo a la clasificación de la Dirección General de la Pequeña y Mediana Industria:

- Pequeña
- Mediana
- Grande

B) Inversión Extranjera en el capital social de la receptora:

- Nula
- Minoritaria
- Mayoritaria

C) De acuerdo al sector industrial, que corresponde a la clasificación del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, -- 1984-1988. APENDICE 4.

- Sustitutivo de importaciones o endógeno en 1990
- Sustitutivo de importaciones o endógeno en 1984 que se tornará en exportador en 1990.
- Exportador en 1990

Asimismo, se toman en cuenta otros parámetros que coadyuvan a reforzar la toma de decisiones relativa a la formulación de concertaciones de carácter económico, tales como:

- Nivel de exportación promedio de las empresas mexicanas ubicadas en la rama de actividad económica en que se inscribe el producto objeto del contrato (actual potencial). A mayor nivel de exportación - se procurará obtener un mayor nivel de compromiso.
- Existencia de una demanda específica por el producto contractual en el mercado potencial (actual y potencial), A mayor demanda, mayor nivel de compromiso.

- Existencia, magnitud y expectativas de una demanda insatisfecha por el producto contractual en el mercado interno. A mayor demanda insatisfecha, menor nivel de compromiso.
- Contratos que impliquen la explotación de Derechos de Autor o Licencia de Marca no vinculado con Asistencia Técnica. Alto nivel de -- compromiso.
- Comportamiento histórico de exportaciones del receptor. Si la tendencia es positiva, mayor nivel de compromiso.
- Cuando ya se ha considerado todo el conjunto de factores que pueden influir en la determinación de compromisos económicos, se procede -- a establecer el más adecuado. De esta forma, los elementos analizados pueden confluír en tres tipos de concertación económica.

1.- Programa de Exportaciones.

Se establece un Programa de Exportaciones, cuando:

A) El tamaño de la empresa es mediana o grande.

Existe participación minoritaria o mayoritaria en el capital social de la receptora.

Pertenece al sector sustantivo de importaciones o endógeno en -- 1990, o sustitutivo de importaciones o endógeno en 1984 que se -- tornará en exportador en 1990.

- B) El tamaño de la receptora es pequeña, mediana y grande,
Es indiferente la existencia de inversión extranjera directa en
el capital social de la receptora.

Pertenece a los sectores: sustitutivo de importaciones o endógeno
en 1984 que se tornará en exportador en 1990, o exportador en -
1984.

2.- Compensación de Paqos por Tecnología.

Se decide concertar una acción de este tipo cuando se cumplen las si-
guientes premisas:

- La licenciataria es Mediana o Grande.
- La estructura del capital social de la receptora no tiene rele-
vancia.
- El producto contractual pertenece a los sectores sustitutivo de
importaciones o endógeno en 1984 que se tornará en exportador en
1990, o exportador en 1984.

3.- Presupuesto Favorable de Divisas

Este compromiso se establece cuando:

- El tamaño de la receptora es Mediana y Grande.
- La Inversión Extranjera directa participa en el capital social -
de la receptora en forma mayoritaria o minoritaria.

- El producto contractual pertenece a los sectores sustitutivo de importaciones o endógeno en 1984 que se tornará en exportador en 1990, o exportador en 1984.

- Se hacen combinaciones de dos compromisos económicos en el caso de que la empresa sea Mediana o Grande; la inversión extranjera directa sea minoritaria o mayoritaria y el producto contractual pertenezca a los sectores sustitutivo de importaciones o endógeno en 1984 que se tornará en exportador en 1990, o exportador en 1984.

- La empresa es grande; existe participación mayoritaria en el capital social de la receptora y pertenece al sector sustitutivo de importaciones o endógeno en 1984 que se tornará en exportaciones en 1990.

4.1 CONCEPTO DE COMPROMISO Y SU NATURALEZA JURIDICA

En ejercicio de las atribuciones contenidas en la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas que en este capítulo analizaremos; la Dirección General de Transferencia de Tecnología cuenta con plenas facultades para concertar compromisos de carácter técnico y/o económico, con las empresas contratantes de tecnología, compromisos que se derivan de los criterios que fueron señalados en el capítulo anterior de este trabajo, es por eso que para efectos de esta tesis, surge la necesidad de definir e identificar qué se entiende por compromisos.

En la acepción de la Real Academia de la Lengua Española, compromiso es "obligación contraída, palabra dada, fe empeñada". (69).

Para efectos de este trabajo la definición de compromisos que utilizaremos es la obligación contraída en forma expresa por el adquirente de tecnología para efectuar un hacer de carácter técnico y/o económico en beneficio de éste y del país.

Una vez establecido qué se entiende por compromisos señalaremos sus principales características y en qué forma opera en la práctica.

- - - -

(69) Diccionario de la Lengua Española. Ed. Espasa Calpe. 19a. Ed. Madrid. 1970.
pág. 334

El compromiso es un acto administrativo toda vez que "existe una manifes
tación externa de voluntad, que expresa una decisión de una autoridad ad
ministrativa competente, en ejercicio de la potestad pública"(70).

Para apoyar lo anterior comentaré los elementos del acto administrativo:
sujeto, voluntad, objeto, motivo, finalidad y forma, elementos contenidos
en los compromisos concertados por la Dirección General de Transferencia-
de Tecnología.

SUJETO

El sujeto activo creador del acto administrativo que emite el oficio que
contiene los compromisos es la Secretaría de Comercio y Fomento Indus --
trial, a través de la Dirección General de Transferencia de Tecnología.

El sujeto pasivo es la empresa adquirente de tecnología en virtud que és-
te se compromete a efectuar un programa de carácter técnico y/o económico.

Manifestación externa de la voluntad administrativa.

La voluntad exteriorizada de la Dirección General de Transferencia de Tec
nología generadora del acto administrativo se efectúa en forma espontánea
libre sin vicios, error, dolo, violencia y de conformidad con lo estable-
cido por la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecno-
logía y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

(70) Miguel Acosta Romero. Teoría General de Derecho Administrativo, 4a. Edición. Edit.
Porrua. S.A., México 1981. Pág. 356 y 357.

Objeto o contenido del acto administrativo.

El acto administrativo que contiene los compromisos, el objeto es la obligación a cargo del receptor de la tecnología para que este presente cumpla y se apruebe a satisfacción de la Dirección General de Transferencia de -- Tecnología, Programas de carácter técnico y/o económico.

De lo anterior se desprende que el objeto está determinado, posible física y jurídicamente, lícito y realizado dentro de las facultades otorgadas por la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

Forma de los actos administrativos.

"La forma constituye un elemento externo que viene a integrar el acto administrativo. En ella quedan comprendidos todos los requisitos de carácter extrínseco que la Ley señala como necesarios para la expresión de la - voluntad que genera la decisión administrativa". (71).

El acto administrativo que contiene los compromisos de los contratos de - Transferencia de Tecnología se manifiesta en forma escrita a través de un oficio que establece que el contrato presentado para su aprobación e ins--cripción ante el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología esta -- sujeto a la aceptación "expresa" de la empresa licenciataria de tecnolo--

(71) Gabino Fraga. Derecho Administrativo. Edición Edit. Porrúa. S.A. México 1968. pág. 299.

gía para que ésta presente cumpla y se apruebe a satisfacción de la Dependencia del Ejecutivo Federal anteriormente mencionada, programas de carácter técnico y/o económicos.

Lo anterior representa a los particulares una garantía de regularidad en la actuación administrativa.

MOTIVO.

El motivo o la motivación del acto administrativo es el antecedente de hecho o de derecho que provoca y funda su realización.

El motivo que da origen a los compromisos se estipulan en los oficios que emite la Dirección General de Transferencia de Tecnología motivos que dependen de las características de la empresa licenciataria y del tipo de compromisos

FINALIDAD.

El fin que se pretende alcanzar en los compromisos técnicos y/o económicos depende de las características propias de la empresa licenciataria de tecnología y del tipo de compromisos.

Para tener mejor claridad de los elementos del acto administrativo que contiene los compromisos comentaré cómo aparecen los mismos en la práctica.

En el capítulo anterior establecimos qué contratos presentados ante la -- Dirección General de Transferencia de Tecnología para su aprobación e ins-
cripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología están su-
jetos a la presentación de programas técnicos y/o económicos.

Una vez determinado que el contrato cumple con lo dispuesto por la Ley -
sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y
Explotación de Patentes y Marcas y declarada procedente su inscripción, -
la Dirección General de Transferencia de Tecnología emite un oficio APEN-
DICE 5 en donde además de señalar lo anterior se establecen los compro-
misos de carácter técnico y/o económicos a los que va a quedar sujeta la
inscripción del contrato otorgando así mismo un plazo de 15 días hábiles-
para que la empresa (sujeto pasivo) manifieste: 1) En forma expresa su -
aceptación para llevar a cabo dichos compromisos 2) En caso contrario lo-
que a su derecho convenga.

En el primer caso, es decir si la empresa comprometida manifiesta su acep-
tación de presentar a satisfacción de la Dirección General de Transferen-
cia de Tecnología el compromiso a que quedó sujeta la inscripción de su --
contrato, la Autoridad toma nota de dicha aceptación, remite un oficio --
APENDICE 6, y la constancia de inscripción concediendo un nuevo plazo para
dar cumplimiento al programa establecido.

En el segundo caso, la empresa puede interponer el recurso administrativo-
de reconsideración, con fundamento en el artículo 13o. de la Ley sobre el
Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explota--
ción de Patentes y Marcas y el artículo 39 del reglamento de la misma.

4.2 FUNDAMENTO LEGAL DE LOS COMPROMISOS

En el primer capítulo señalamos que uno de los cambios mas importantes de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y -- el Uso y Explotación de Patentes y Marcas era el artículo 9o. ya que éste extiende su ámbito de competencia no sólo a la revisión de los contratos, sino además hace factible que la Autoridad aplicadora de la Ley puede fijar políticas de regulación para la Transferencia de Tecnología y promover el desarrollo tecnológico nacional a través de diversos mecanismos y compromisos que resultan aplicables, de acuerdo a los sectores y actividades que los diversos planes y programas del Gobierno Federal han considerado como prioritarios.

Los criterios y mecanismos previstos en la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, para el logro de las políticas en materia de Transferencia de Tecnología están contenidos en el artículo 9o. que a la letra dice:

ARTICULO 9o.- Con relación a la presente ley, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial tendrá las siguientes facultades;

FRACCION 1.- Resolver en los términos de esta Ley sobre las condiciones en que deba admitirse o denegarse la inscripción de los actos, convenios o contratos que le sean presentados;

FRACCION II.- Fijar las políticas conforme a las cuales deba regularse o admitirse la transferencia de tecnología en la República Mexicana de acuerdo con los siguientes criterios,

- A) Orientar adecuadamente la selección tecnológica
- B) Determinar los límites máximos de pago de acuerdo con el precio menor de las alternativas disponibles a nivel mundial conforme-- a los intereses de México.
- C) Incrementar y diversificar la producción en bienes y actividades prioritarias.
- D) Promover el proceso de asimilación y adaptación de la tecnología-- adquirida.
- E) Compensar pagos, a través de exportaciones y/o sustitución de im-- portaciones.
- F) Orientar contractualmente la investigación y desarrollo tecnológi-- co.
- G) Propiciar la adquisición de tecnología innovadora.
- H) Promover la reorientación progresiva de la demanda tecnológica ha-- cia fuentes internas y fomentar la tecnología nacional.

FRACCION III.- Establecer los mecanismos adecuados para la correcta - evaluación de los actos, convenios o contratos que conozca, pudiendo - al efecto requerir la información que estime necesaria;

FRACCION IV.- Promover el desarrollo tecnológico nacional a través de-- mecanismos de política industrial.

FRACCION V.- Cancelar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo segundo cuando se modifiquen o alteren contrariando lo dispuesto en esta Ley;

FRACCION VI.- Verificar en cualquier tiempo el cumplimiento de lo dispuesto en esta Ley."

De lo anterior se concluye y de acuerdo con las facultades previstas en -- las fracciones I y II del artículo que se comenta, el Registro Nacional -- de Transferencia de Tecnología, tiene plenas facultades para establecer -- compromisos concertados de carácter técnico o económico mismo que a continuación se señalan:

TECNICOS.

- Asimilación de tecnología
- Desarrollo tecnológico de proveedores
- Investigación y desarrollo tecnológico
- Aseguramiento de calidad
- Uso eficiente de energía
- Eficiencia y productividad

ECONOMICOS.

- Exportaciones
- Compensación de pagos por tecnología
- Presupuesto favorable de divisas

4.3 TIPOS DE COMPROMISOS.

COMPROMISOS DE TIPO TECNICO

ASIMILACION DE TECNOLOGIA.

La asimilación de tecnología es un proceso de aprovechamiento racional y sistemático del conocimiento, por el cual, el que tiene una tecnología profunda en su conocimiento incrementando el avance en la curva del aprendizaje respecto al tiempo.

En este sentido, el compromiso de Asimilación de Tecnología consiste en -- iniciar a la empresa receptora de la tecnología en un llamado proceso de gestión tecnológica, fase necesaria si se desea lograr una autonomía tecnológica. Su finalidad principal radica en garantizar el aprendizaje de la tecnología a nivel empresa para trascender al ámbito meramente individual, siendo parte importante de este proceso la difusión de la información a los niveles gerenciales y operativo, así como un eficiente control de la misma.

DESARROLLO TECNOLÓGICO DE PROVEEDORES

Este compromiso obliga a la empresa comprometida a proceder, en forma -- gratuita a recopilar, general y suministrar a sus proveedores la información y asistencia técnica que les permita proporcionarle materias primas, insumos intermedios, partes y refacciones de maquinaria y servicios diversos en mejores condiciones de calidad, precio y servicio, el proveedor --

es visto como parte integrante e importante de la empresa ya que en la medida en que cumpla eficientemente con sus entregas, tanto en calidad, precio y tiempos de entrega, permitirá a su cliente efectuar con mayor previsión su planeación de manufactura y en consecuencia de venta, eliminando costosos inventarios, tanto de materia prima como de producto terminado.

En edición a lo anteriormente expuesto, la importancia de este compromiso radica en que se establece, preferentemente a la gran empresa, buscando que se beneficie directamente a la micro, pequeña y mediana industria, a través de un importante efecto sinérgico. Es decir, en la medida en que la gran industria adquiera tecnología moderna de alto nivel, en relación directa hará que sus proveedores tengan que superarse en sus procesos de manufactura.

Cabe señalar que este compromiso puede coadyuvar en forma importante a sustituir importaciones, ya que al detectarse la crónica importación de un insumo por parte del receptor de tecnología el desarrollar proveedores debe orientarse a promover la fabricación local del bien que se importa, siempre y cuando los volúmenes de consumo interno sean adecuados para justificar eventuales inversiones en infraestructura para su producción.

INVESTIGACION Y DESARROLLO TECNOLOGICO

Este compromiso se constituye en el de más alto nivel, ya que presupone la existencia de capacidad tecnológica y potencial económico para soportarlo. En esta opción se presenta la real posibilidad de generar tecnología en México, desafortunadamente por ahora, en forma complementaria a la adqui -

sición de tecnología externa. De acuerdo a situaciones reales esta actividad es susceptible de llevarse a cabo dentro de las instalaciones de la empresa receptora, si su infraestructura se lo permite o bien desarrollarla en unión a un centro nacional de investigación y desarrollo tecnológico. De acuerdo a estas dos alternativas, preferentemente, se busca que el proyecto de investigación y/o desarrollo tecnológico se efectúe en colaboración con un centro nacional de excelencia, fundamentalmente basados en el efecto de difusión de tecnología que tendría lugar, además de aprovechar capacidades ociosas en nuestra infraestructura científica y tecnológica. Por otra parte, se sientan las bases para una mayor comprensión de intereses entre ambas partes. Es decir, que la empresa confíe en la capacidad de los centros de investigación y desarrollo tecnológico y que éstos, a su vez, entiendan que la industria necesita soluciones prácticas a problemas concretos.

ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

Este compromiso tiene como finalidad la mejora de calidad en todas las empresas atendiendo a las necesidades de los clientes. Es un programa que tiene como objetivo que la sociedad se vea beneficiada, con el traspaso de ciencia y tecnología, con productos y servicios que satisfagan sus necesidades. Al mismo tiempo de que la empresa logre aumentar su productividad proporcionando un producto o servicio en el cual su calidad haya sido diseminada, producida y conservada a un costo económico y que satisfaga por entero al consumidor.

PROGRAMA DE USO EFICIENTE DE ENERGIA

Su objetivo central es el de limitar el crecimiento de la demanda de energía con respecto al crecimiento económico a través de una eficiente administración energética, definiendo ésta como el conjunto de esfuerzos enlazados y estructurados para lograr la mayor eficiencia posible en el suministro, conversión y utilización de la energía, sin detrimento de la productividad y sin disminuir el nivel de vida de la sociedad.

Las implicaciones del ahorro de energía son fundamentales no sólo para el sector energético, sino que para la economía en su conjunto. El nivel de eficiencia energética de la planta productiva en los países desarrollados se ha incrementado afectándose en forma directa las políticas de desarrollo industrial. Lo anterior ha tenido incidencias claras en el aceleramiento del cambio en la estructura industrial, al ganar terreno las tecnologías menos intensivas en el uso de la energía, la electrónica, la biotecnología y las telecomunicaciones.

PROGRAMA DE EFICIENCIA Y PRODUCTIVIDAD

Mediante este tipo de concertación se intenta que la empresa supere sus niveles de productividad y eficiencia mediante un aprovechamiento más racional de los recursos humanos, materia prima y equipo, a través de conocer en mejor forma la tecnología con la que opera y de realizar adaptaciones capaces de traducirse en susceptibles reducciones de costos.

COMPROMISOS DE TIPO ECONOMICO

PROGRAMA DE EXPORTACIONES.

Es evidente que uno de los puntos modulares dentro de los objetivos de la Política Económica en la presente administración lo constituye la actividad exportadora, en dos vertientes principales:

Diversificar las exportaciones totales y utilizar capacidad instalada ociosa, derivada de la contracción de la demanda interna canalizando el excedente de la oferta hacia los mercados internacionales. De esta manera, este compromiso se constituye en una alternativa útil para iniciar a una empresa en su relación comercial con el exterior o bien para fortalecer las exportaciones de una empresa que en forma incipiente les esté afectando.

PROGRAMA COMPENSATORIO DE DIVISAS.

Este representa la segunda opción en el área económica. A diferencia del programa de exportaciones, este compromiso sí establece límites inferiores para el Programa. Es decir, se busca que al menos los pagos derivados de la contratación tecnológica sean compensados con exportaciones en una relación mínima de 1 a 1. Así, la adquisición de tecnología, sobre la base de este compromiso, no resulta onerosa al país en términos de divisas. En forma general se establece que este tipo de compromiso se dirige, por una parte, a aquellas empresas ya con

experiencia previa en la exportación y por otra parte, a empresas que con-
tratan tecnologías para la fabricación de satisfactores cuya demanda es-
pecífica está por cubrirse, o bien, que los productos objeto del contrato
sean requeridos por los mercados internacionales.

PRESUPUESTO FAVORABLE DE DIVISAS

Dentro de los compromisos de tipo económico representa la alternativa de -
mas alto nivel, ya que como su nombre lo indica, su aplicación debe arro-
jar un resultado neto superavitario respecto de regalías y exportaciones.
Los parámetros principales para su fijación son similares a los observados
en el programa compensatorio de divisas, es decir, de acuerdo a la capaci-
dad de exportación de la empresa su tradición exportadora y el tipo de --
bien que se va a fabricar. Sin embargo la diferencia se da fundamental-
mente, en el tipo de bien a fabricar, de manera que, por ejemplo se manu-
facturen productos no prioritarios pero necesarios en una sociedad de con-
sumo, y que su fabricación aporte beneficios tangibles en términos de divi-
sas.

4.4 EVALUACION SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LOS COMPROMISOS.

La evaluación, seguimiento y control de los compromisos se dá a partir de
que la empresa licenciataria de tecnología presenta ante la Autoridad com-
petente el o los programas a que quedó sujeta la inscripción de su contra-
to de traspaso tecnológico.

Una vez presentado el Programa la Dirección General de Transferencia de Tecnología evalúa el programa, mismo que debe contener lo siguiente:

Compromisos técnicos.

- Organigrama de la empresa
- Lay out de la planta.
- La forma de organización del archivo tecnológico y quiénes tienen acceso a él, y con qué frecuencia.
- Programación de la capacitación técnica de su personal.
- Metodología para llevar la actualización tecnológica.
- Los formatos de control del proceso, producto y producción.
- Presupuesto asegurado para el desarrollo de la tecnología adquirida.
- Calendarización de actividades del programa (ruta crítica).

Compromisos económicos.

- Pedimentos de exportaciones
- Las formas de retención del impuesto sobre la renta por pagos al extranjero (Hir3).
- Calendarización de las actividades del programa.

Una vez evaluado lo anterior, dicha Autoridad puede emitir dos tipos de resoluciones: la primera, requiere a la empresa comprometida para que ésta presente información, complementaria para la aprobación de su programa, la segunda aprueba el compromiso en los términos en que fué presentado -- otorgándole un plazo que puede ser semestral o anual para que presente re-

portes de avance de dichos programas, el plazo anterior depende de las -- características propias de la empresa y del Programa presentado.

Con estos reportes la Autoridad efectúa el seguimiento y el grado de avance de los compromisos, teniendo la facultad que la Ley le confiere para -- efectuar la comprobación y verificación de los mismos mediante visitas de -- inspección ocular escogidas de los mismos al azar mismas que son realiza-- das por un grupo interdisciplinario de funcionarios de la Dependencia del -- Ejecutivo Federal antes citada.

4.5 SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO DE LOS COMPROMISOS.

Las sanciones por incumplimiento de los compromisos establecidos en los -- contratos presentados ante el Registro Nacional de Transferencia de Tec -- nología se establecen en el artículo 90. fracción V y el artículo 38 y 71 del reglamento de la Ley que se comenta toda vez que dichos artículos esta -- blecen:

ARTICULO 38 DEL REGLAMENTO; ". . . . Cuando exista conformidad relativa -- a los condicionamientos, ésta deberá manifestarse en forma expresa, con -- la aceptación que su incumplimiento injustificado generará que la inscrip -- sea cancelada".

ARTICULO 71 DEL REGLAMENTO; "El Registro podrá cancelar la inscripción de -- un acuerdo cuando concurren las circunstancias descritas en el artículo -- 90. fracción V de la Ley. . . ."

ARTICULO 9o. FRACCION V. DE LA LEY. "Cancelar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo segundo cuando se modifiquen o alteren contrariando lo dispuesto en esta ley".

De lo anterior se desprende que una vez que la empresa receptora de tecnología manifieste en forma expresa su conformidad de presentar el o los -- compromisos a los que quedó sujeta la inscripción del contrato presentado a registro, deberá llevarlos a cabo en el tiempo y la forma que al efecto se ha indicado ya que en caso contrario su actitud motivaría a la Dirección General de Transferencia de Tecnología a hacer uso de las facultades que le confiere el artículo 9o. fracción V de la Ley en materia, y el art. 71 del reglamento de la misma, cancelando los efectos de inscripción del contrato de mérito con todas las consecuencias inherentes establecidas en los artículos 6o. y 11o. de la misma Ley.

4.6 COMPROMISOS CONCERTADOS

De acuerdo con la Política de Concertación del Gobierno Federal, la Dirección General de Transferencia de Tecnología, ha mantenido sus esfuerzos para concertar metas y compromisos con las empresas del sector productivo y de servicios que adquieren tecnología, buscando hacer explícitos los beneficios implícitos en todo contrato de transferencia de tecnología.

Esta concertación de metas y compromisos se sustenta, como ya se ha dicho en el artículo 9o. de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferen

cia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas a través -- de la Dirección General de Transferencia de Tecnología.

Los compromisos que se han concertado a partir de la publicación de la actual Ley de acuerdo a la Dirección General de Transferencia de Tecnología, ascienden al mes de octubre de 1988 a un total de 1166, de los cuales 840 son de tipo técnico y 326 de tipo económico.

De los compromisos económicos 204 son de exportaciones, 90 de presupuesto favorable de divisas y 32 de compensación de divisas, mismos que al mes de octubre de 1988 han generado exportaciones por 1500 millones de dólares.

Por lo que se refiere a los compromisos técnicos 411 son de asimilación de tecnología, 176 de Desarrollo Tecnológico de Proveedores, 148 de Investigación y Desarrollo, 80 de Aseguramiento de Calidad, 22 de Eficiencia-- y Productividad y 6 de Ahorro de energía.

El total de compromisos se han concertado con 644 empresas lo que resulta en un índice de concertación de 1.81 compromisos por cada empresa.

Por lo que se refiere al programa de asimilación de tecnología, éste ha-- fructificado en la formación de 110 archivos tecnológicos de empresa, y la ejecución de 403 cursos de capacitación tecnológica con 9162 participantes.

El Programa de Desarrollo Tecnológico de Proveedores, ha dado como resultado que de 176 empresas comprometidas han desarrollado un total de 1348 proveedores dan un promedio de 7.84 proveedores por empresa en un lapso de 4 años, siendo las principales formas de apoyo la asistencia técnica y el suministro de conocimientos técnicos para mejorar la calidad de sus -- productos.

Los resultados obtenidos en el contexto del Programa de Investigación y - Desarrollo, se reflejan en la realización de 321 proyectos específicos, de los cuales 130 ya han sido terminados y 185 más se encuentran en proceso, siendo el costo promedio por proyecto de 75000 dólares y la erogación total aproximada de los 24 000,000 dólares.

Desde la perspectiva de la evolución de la Dirección General de Transfe-- rencia de Tecnología, durante la actual administración en relación a los lineamientos contenidos en el Programa Nacional de Desarrollo 1983-1986, los resultados obtenidos por la operación de esta Dirección General, indican que la política instrumentada en esta Materia, ha coincidido con - los lineamientos fundamentales que comprende la estrategia económica y - social de este plan.

Finalmente conviene mencionar que la política de transferencia de tecno-- logía adoptada ha sido un factor primordial en la consecución de los lo-- gros obtenidos considerando que la premisa básica radica en tener acceso a tecnologías con calidad sin anteponer su costo, puesto que de lo con--

trario se nulificarían los incentivos para que las empresas adquiriesen la mejor tecnología, lo cual a su vez redundaría en detrimento del desarrollo tecnológico nacional.

Lo anterior implica que la operación de la Dirección General de Transferencia de Tecnología no se limita a la regulación de la transferencia de tecnología en México, ya que ha sido interés del Gobierno Federal fortalecer y fomentar el desarrollo de la Planta Productiva Nacional, al igual que el apoyar las labores de investigación y desarrollo de nuestro país.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

PRIMERA: Del estudio de la legislación del Japón, Brasil, Grupo Andino y Argentina, se desprende que éstas no contemplan facultades para la Autoridad reguladora del Traspaso Tecnológico, para concertar compromisos como en el caso de la Ley vigente mexicana que regula la Transferencia de Tecnología.

SEGUNDA: La Ley Mexicana de 1972 cumplió su función para lo cual fue prevista, registrar contratos de tecnología, pero se quedó atrás en cuanto a una mejor selección de la misma, y la de hacer trascender los beneficios de la tecnología hacia los usuarios de esta.

TERCERA: La Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, es de orden público e interés social, por lo que pretende dar elementos que apoyen la capacidad-negociadora del empresario mexicano, a fin de que obtenga la tecnología en las mejores condiciones de calidad y precio, evitando la imposición de cláusulas restrictivas, que constituyen un desestímulo a la investigación y al desarrollo tecnológico.

CUARTA: La Ley de 1982 amplía y mejora la esfera de aplicación de la anterior ley, ya que ésta a través de lo estipulado en el artículo 9o. otorga facultades a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para establecer mecanismos que a través de éstos se promueve el desarrollo tecnológico nacional.

QUINTA: El proceso de industrialización en México, ha sido lento, en -- virtud de que no se había fomentado el aspecto tecnológico referente a la negociación, recepción y adaptación, sin embargo en la actualidad la ley y las facultades de que dota al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología constituyen elementos que aplicados en la forma más adecuada lograrán una industrialización sólida y más acelerada.

SEXTA: El contrato de traspaso tecnológico es un acuerdo de voluntades por el cual dos o más personas físicas o morales que persiguen fines distintos, adecuados a la Ley, se comprometen a transmitir inmediata, diferi da, temporal o permanentemente derechos y obligaciones que tienen una -- naturaleza específica que es la tecnología patentada o no patentada.

SEPTIMA: El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología tiene a su cargo la aplicación de la Ley, y en consecuencia debe tutelar los intereses del país en general y del empresario en particular.

OCTAVA: Las ópticas bajo las cuales se evalúa el contrato de transferencia de tecnología responden cabalmente a las pretensiones que la ley se ha fijado, en ese sentido observamos que la evaluación legal evita la inclusión de prácticas restrictivas. La evaluación técnica atiende a circunstancias relativas a la calidad misma de la tecnología, y la evaluación económica determina si la contraprestación pretendida por la tecnología, guarda o no justa relación.

NOVENA: Los compromisos concertados por la Autoridad aplicadora de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas tienen como principal función la de -- otorgar beneficios a la empresa compradora de tecnología y al país.

DECIMA: Los objetivos de los compromisos son que la empresa licenciataria de tecnología, asimile la misma, disemine la información tecnológica -- contratada, a sus empleados, suministre a sus proveedores la tecnología licenciada para que éstos tengan mejor calidad, precio y tiempo de entrega -- en sus productos, ahorro de energía, eficientar la productividad de la -- planta; generar su propia tecnología con apoyo de los centros nacionales -- de investigación y desarrollo tecnológico y compensar los pagos de la tecnología contratada a través de exportaciones.

DECIMA PRIMERA: Finalmente, sería conveniente que existieran reuniones, -- seminarios, cursos, etc., en forma periódica a las que asistieran representantes de la industria, de los centros de investigación y de desarrollo -- tecnológico, de la administración pública y colegio de abogados entre otros, para poder discutir las ventajas y desventajas de los compromisos concertados por el Gobierno Federal.

APENDICES

APENDICE 1 1er. NIVEL DE DESAGREGACION
 DETERMINACION DE COMPROMISOS TECNICOS A LOS CONTRATOS DE
 TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

EXPERIENCIA EN INFRAESTRUCTURA PARA TECNOLOGIA PREVIA A LA RECEPCION DEL RECEPTOR VIGENCIA DEL CONTRATO.	N U L A	UNICAMENTE LABORATORIO PARA EL CONTROL DE CALIDAD DEL (LOS) PRODUCTO (S) OBJETO(S) CONTRACTUAL (ES)	LABORATORIO DE CONTROL DE CALIDAD Y UNIDADES DE INGENIERIA Y/O DESARROLLO DE NUEVA PRACTICA.	CUENTA CON UN PROGRAMA DE ASIMILACION DE TECNOLOGIA.	REALIZA ACTIVIDADES DE INVESTIGACION Y DESARROLLO PERO NO CUENTA CON PROG. DE ASIMIL. DE TEC.	CUENTA CON UN PROGRAMA DE ASIMIL. DE TEC. Y REALIZA ACT. DE INVEST. Y DESARROLLO.
NULA POR TRATARSE DE UNA EMPRESA DE NUEVA CREACION O HABERSE ESPECIALIZADO EN ACTIVIDADES SUSTANCIALMENTE DIFERENTES A LA DEL OBJETO CONTRACTUAL.	1 6 3	1-6 3	1 6 3	2 6 3	1, 2 6 3	1, 2 6 3
MINIMA POR ESPECIALIZARSE LA EMPRESA EN ACTIVIDADES SIMILARES A LA DEL OBJETO CONTRACTUAL.	1 6 3	1 6 3	1, 2, 3	2, 3 6 4	1, 2, 3	2,3, 6 5 6 6
MEDIA, POR OPERAR LA EMPRESA DESDE HACE MAS DE CINCO AÑOS, EL TIPO DE PROCESO EN EL QUE SE UBICA EL OBJETO CONTRACTUAL.		1 6 2 6 3	1,2,3,4,5 6 6	2,3,4,5, 6 6	1,2,4,5 6 6	3,4,5 6 6
ALTA, POR OPERAR LA EMPRESA DESDE HACE CINCO AÑOS EL TIPO DE PROCESO EN QUE SE UBICA EL OBJETO CONTRACTUAL Y CUENTA ADENAS CON UN PROGRAMA DE ASIMIL. DE				2,3,4,5 6 6		3,4,5 6 6

APENDICE _ 2
 DETERMINACION DE COMPROMISOS TECNICOS A LOS CONTRATOS
 DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA
 2o. NIVEL DE DESAGREGACION

PARTICIPACION DE IED EN EL CAPITAL SOCIAL DEL RECEPTOR	NULA O MINORITARIA			MAYORITARIA*
	EMBRIONICA	CRECIMIENTO	MADURA	_____
1 6 3	1	1 6 3	1	3
2 6 3	2	2 6 3	3	2 6 3
1,2 6 3	1 6 2	1 6 3	1 6 3	2 6 3
2,3 6 4	2 6 3	2 6 3	3 6 4	2 6 3
2,3,4,6	2 6 3	2 6 3	3,4,6	2 6 3
3,4,5,6	3	3,4,5 6 6	3,4,5 6 6	3
1,3,5	1 6 3	2 6 3	1,3,6 5	3
2,3,4,5, 6 6	2 6 3	2 6 3	3,4,5 6 6	2 6 3
1,2,3,5,6	1.2	1.2 6 3	1,3,5,6	2 6 3

* CUANDO EL PORCENTAJE DE SU PARTICIPACION EN EL CAPITAL SOCIAL SEA MAYOR AL MAXIMO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 5o. DE LA LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA.

CARACTERISTICAS RELEVANTES DE LA TECNOLOGIA EN SUS DIFERENTES GRADOS DE DESARROLLO

GRADO DE DESARROLLO	CARACTERISTICAS
EMBRIONICA:	<ul style="list-style-type: none"> - EL MAYOR ESFUERZO DE INVESTIGACION EN RELACION CON EL PRODUCTO Y PROCESO SE DA EN ACTIVIDADES DE INVESTIGACION APLICADA Y ESCALAMIENTO. - EL PRODUCTO AUN NO SE ENCUENTRA EN EL MERCADO O TIENE POCO TIEMPO DE INCIDENCIA SIENDO MINIMA SU PARTICIPACION EN EL MISMO. - EL NUMERO DE EMPRESAS QUE CUENTAN CON EL PRODUCTO O PROCESO ES REDUCIDO. - LA INFORMACION MEDULAR PARA EL DESARROLLO DEL PROCESO O LA MANUFACTURA DEL PRODUCTO HA SIDO PATENTADA RECIENTEMENTE O ESTA EN PROCESO DE SERLO EN EL PAIS EN QUE SE ORIGINO Y EN OTRAS NACIONES PARTICULARMENTE DESARROLLADAS DEL MUNDO OCCIDENTAL. - LA TECNOLOGIA NO HA SIDO TRANSFERIDA, SALVO EN EL CASO DE QUE LA EMPRESA QUE LA POSEE ABSORBA GRAN PARTE DEL MERCADO MUNDIAL DEL PRODUCTO RESULTANTE DE SU APLICACION.
CRECIMIENTO:	<ul style="list-style-type: none"> - EL PORCENTAJE DEL GASTO TOTAL DE INVESTIGACION Y DESARROLLO DE LA EMPRESA, DESTINADO A INNOVAR EL PROCESO O PRODUCTO OBJETO CONTRACTUAL, ES SUPERIOR AL PORCENTAJE DE LAS VENTAS TOTALES DE LA EMPRESACORRESPONDIENTE A DICHO PRODUCTO. - LAS PATENTES QUE PROTEGEN LA INFORMACION MEDULAR PARA EL DESARROLLO DEL PROCESO O LA MANUFACTURA DEL PRODUCTO TIENEN YA VARIOS AÑOS O ESTAN A PUNTO DE VENCER, SIN EMBARGO PUEDEN EXISTIR NUEVAS PATENTES QUE AMPARAN INNOVACIONES AL PROCESO O MODIFICACIONES AL PRODUCTO. - SE HA LICENCIADO LA TECNOLOGIA FUNDAMENTALMENTE A PAISES DESARROLLADOS.
MADURA:	<ul style="list-style-type: none"> - EL PORCENTAJE DEL GASTO TOTAL DE INVESTIGACION Y DESARROLLO DE LA EMPRESA DESTINADO A INNOVAR EL PROCESO O PRODUCTO CONTRACTUAL ES INFERIOR AL PORCENTAJE DE LAS VENTAS TOTALES DE LA EMPRESA CORRESPONDIENTE A DICHO PRODUCTO. - EL MAYOR ESFUERZO DE INVESTIGACION EN RELACION CON EL PRODUCTO O PROCESO SE ENCUENTRA EN LA DIFERENCIACION DEL PRODUCTO PARA ABRIR NUEVOS MERCADOS. - LAS PATENTES QUE PROTEGEN LA INFORMACION MEDULAR PARA EL DESARROLLO DEL PROCESO O LA MANUFACTURA DEL PRODUCTO HAN VENCIDO, EXISTEN AUN PATENTES EN FAVOR A INNOVACIONES AL PROCESO O PRODUCTO INICIAL. - HA SIDO LICENCIADA LA TECNOLOGIA A PAISES EN DESARROLLO.

APENDICE-4

DETERMINACION DE COMPROMISOS ECONOMICOS

MATRIZ DE DESAGREGACION

IED EN EL CAPITAL SOCIAL DEL RECEPTOR	NULA			MINORITARIA			MAYORITARIA		
	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
SECTOR INDUSTRIAL TAMANO DE LA EMPRESA									
SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES O ENDOGENO EN 1990.	---	---	---	---	10 -	10 -	10 -	10 -	10 -
SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES O ENDOGENO - EN 1984 QUE SE TOMARA EN EXPORTADOR EN 1990.	10 -	10 -	1,20 -	10 -	1,20 -	1,20 -	10 -	1,20	1,203
EXPORTADOR EN 1984.	10 -	10 -	1,20 -	10 -	1,20	1,203	10 -	1,203	1,203

* De acuerdo con la caracterización de la Industria nacional definida en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior; 1984 - 1985.

** Cuando el porcentaje de su participación en el Capital Social sea mayor al máximo establecido en el Artículo 50. de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión-Ex -- tranjera.



DEPENDENCIA 162
DIRECCION GENERAL DE TRANSFERENCIA DE TEC-
NOLOGIA. SUBDIRECCION DEL REG. NAL. DE TRANSF.
DE TEC. REG. NAL. DE TRANSF. DE TEC.
REG:

Nº. DE OFICIO EXPEDIENTE
173-88-04 173/00000

ASUNTO: Se declara procedente la inscripción del Contrato que se indica, sujeto a la Aceptación "expresa" del Compromiso que se señala.

APENDICE 5

LIC. PATRICIA MORTERA NEGRETE
APODERADO LEGAL DE:
DENTAL MEXICANA S.A. DE C.V.
ESCUELA 22 BIS
EXHACIENDA DE SAN JUAN DE DIOS
14360 MEXICO D.F.

En relación a su escrito presentado el día 30 de septiembre de 1988, por el cual solicita la inscripción del Contrato de Transmisión de Conocimientos - Técnicos y Asistencia Técnica de fecha 9 de Marzo de 1988, celebrado entre: DENTAL MEXICANA, S.A. DE C.V., (RECEPTORA) y DENTAL INC. (OTORGANTE), se le comunica lo siguiente:

En base al estudio realizado al Contrato citado en el párrafo anterior esta Autoridad declara procedente la inscripción del mismo ante el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, sujetándose dicha inscripción, a la aceptación "expresa" del Compromiso que a continuación se señala y que se establece con fundamento en el Artículo 9o. fracciones I y II de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, consistiendo en lo siguiente:

- 1.- Que presente, cumpla y se le apruebe a satisfacción de esta Dirección General, con un Programa de Asimilación de Tecnología.

El Compromiso antes señalado, se establece con base en la siguiente consideración.

El Programa al cual se le está Comprometiendo es en beneficio de la Receptora dado que dicho Programa, tiene como objetivo que la Receptora aproveche al máximo la información que le sea proporcionada, y a su vez ésta sea distribuida a su personal para su capacitación.

Por lo anterior y atento a lo dispuesto por el Artículo 38 del Reglamento -- de la Ley citada, se le concede un plazo de 15 días hábiles contados a partir de la recepción del mismo, a fin de que manifieste lo que a su derecho convenga, respecto del Compromiso impuesto, con el apercibimiento que transcurrido dicho plazo y no existir manifestación alguna al respecto, se procederá a dejar sin efectos el Oficio de procedencia, girando en su oportunidad los Oficios correspondientes a las Autoridades competentes, para que apliquen las sanciones previstas en los Artículos 6o. y 11o. de la Ley de la Materia.

AL CUMPLIR EN EL OFICIO, CITARSE LA FECHA Y LOS DATOS CONTENIDOS EN EL ANGLIO SUPERIOR DERECHO



SECRETARÍA DE
COMERCIO Y
FOMENTO INDUSTRIAL

DEPENDENCIA 163
DIRECCIÓN GENERAL DE TRANSFERENCIA DE TEC.
NOLÓGIA. SUBDIRECCIÓN DEL REG. NAL. DE TRANSF.
DE TEC. REG. NAL. DE TRANSF. DE TEC.

Nº DE OFICIO
173-88-04

EXPEDIENTE
173/00000

ASUNTO - 2 -

Lo que notifico a usted, con fundamento en los Artículos 16. y 34 fracción - XII del Decreto de Reformas y Adiciones a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de Diciembre de 1982, Bo. y 31 fracciones I, II, IV, VII, VIII y 42 del Reglamento Interior de ésta Secretaría, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de Agosto de 1985, para su conocimiento y efectos legales - a que haya lugar.

A T E N T A M E N T E
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCION

FIRMA DEL FUNCIONARIO COMPETENTE.

c.c.p. Depto. Control y Trámite
c.c.p. Depto. Verificación y Seguimiento.

ALR/mlfa.

AL. COPIAS DE ESTE OFICIO. CITARSE LA FUENTE Y LOS
DATOS CONTENIDOS EN EL ANEXO SUPERIOR DEL OFICIO.



DEPENDENCIA

164

DIRECCION GENERAL DE TRANSFERENCIA DE TEC.
SUB. DE REG. NAL. DE TRANSF. DE TEC.
DEPTO. DE REG. NAL. DE TRANSF. DE TEC.

NO. DE OFICIO
173-88-04EXPEDIENTE
173/00000

ASUNTO: Se toma nota de la aceptación a los compromisos que se señalan. Se concede prórroga y se remite la constancia correspondiente.

APENDICE 6

LIC. PATRICIA MORTERA NEGRETE
APODERADO DE:
DENTAL MEXICANA S.A. DE C.V.
ESCUELA No. 22 BIS
EXHACIENDA DE SAN JUAN DE DIOS
14380 MEXICO D.F.

En relación a su escrito presentado el día 7 de noviembre de 1988, por medio del cual manifiesta su aceptación al compromiso a que fué sujeta la inscripción del contrato de Transmisión de Conocimientos Técnicos y Asistencia Técnica de fecha 9 de marzo de 1988, celebrado entre: DENTAL MEXICANA S.A. DE C.V., (RECEPTORA) y DENTAL INC. (OTORGANTE), se le comunica lo siguiente:

Visto lo manifestado en su escrito de referencia, esta Autoridad toma nota de su aceptación a los compromisos señalados mediante el oficio No. 6101 de fecha 22 de septiembre de 1987, que al efecto se agrega al expediente administrativo en que se actúa.

Por lo anterior y con fundamento en el artículo 39 del Reglamento de la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, se le concede una prórroga que vencerá el día 25 de enero de 1989, a fin de dar cumplimiento a los compromisos que se alluden en el párrafo que antecede, en el entendido que transcurrido dicho plazo y de no existir manifestación alguna a este respecto en el expediente en que se actúa, se procederá a girar los oficios correspondientes a las Autoridades competentes, con la finalidad de que apliquen las sanciones previstas en los artículos 60., 60., fracción V y 110. de la Ley de la Materia, y 71 de su Reglamento.

Lo que notifica a usted, con fundamento en el artículo 34, fracción XII del Decreto de Reformas y Adiciones a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de diciembre de 1982 y 31 del Reglamento Interior de esta Secretaría, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de agosto de 1985, para su conocimiento y efectos legales a que haya lugar.

A T E N T A M E N T E
SUSCRITO EFECTIVO. NO REELECCION

FIRMA DEL FUNCIONARIO COMPETENTE.

SE CONSULTAR EN EL OFICIO, CITENSE LA LUCHA Y LOS
DEBIDOS CO. EL SUPLEN EN EL ANEXO SELECCION DE RUCIO

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

ACOSTA ROMERO, MIGUEL.

"Teoría General de Derecho Administrativo", 4a. Edición
Edit. Porrúa. S.A. México 1981.

ALVAREZ SOBERANIS, JAIME.

"La Regulación de las Invenciones y Marcas y de la Trans-
ferencia de Tecnología". Edit. Porrúa. o Primera Edición -
1979.

ALVAREZ SOBERANIS, JAIME.

"El contrato de transferencia de tecnología" "En Revista
Mexicana de Propiedad Industrial y Artística Nos. 23-24
Enero - Diciembre 1974.

ARGOS, ALBERTO.

"Las actividades de consultoría e ingeniería, su papel y
forma que se presenta en la Transferencia de Tecnología.
en Comercio Exterior". Vol. 28 No. 12. México, Diciembre.
1978.

BIOXAM, GEORGE A.

"Licensing rights in Technology". Gower Press Limited. -
Londres Inglaterra, 1972.

BUEN LOZANO, NESTOR DE.

"La decadencia del contrato" Edición. Edit. Tipográfica.
J.U.S. S.A. México 1972.

CAMPILLO SAINZ, JOSE.

Exposición ante la Cámara de diputados. en la "Revista Mercado de Valores".

FRAGA, GABINO.

Derecho Administrativo, Edición Edit. Porrúa. S.A. México
1968

GIRAL, JOSE.

"Tecnología apropiada", Editorial Alhambra 2a. Edición México
1980.

GIRAL, JOSE.

"Articulación tecnológica y Productiva" Química. U.N.A.M.
1981.

GOMEZ BUSTOS G. GUSTAVO.

Análisis de la Transferencia de Tecnología en la industria del Cemento y sus principales implicaciones económicas. Tesis profesional para obtener el título de LIC. en Economía U.N.A.M. México. D.F.

GUTIERREZ ALDRETE, JORGE ALBERTO.

"La Transferencia de Tecnología de España a México a través de inversión directa", tesis profesional, Universidad Politécnica de Cataluña. Barcelona. 1987.

GUTIERREZ Y GONZALEZ ERNESTO.

"Derecho de las obligaciones" 5a. Edición. Edit. José M. Cajiga Jr. S.A. Puebla, Pue. México. 1973.

HERRERA, ALMICAR.

Citado por Contreras Q. Carlos "Transferencia de Tecnología a países en Desarrollo". Editorial Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), 1a. Edición Venezuela - 1979.

ISLA DEL CAMPO, GLORIA GERARDO.

"Principales innovaciones al Régimen Legal de la Transferencia de Tecnología en México", tesis profesional, Universidad Iberoamericana. 1985. México D.F.

K.S. GOLDSCHMID. International Licence Contracts. A practical guide. Underings. Ministeriets. Erhvervsstatistik. Copenhagen. 1960.

MASNATLA, HECTOR.

"Los contratos de Transmisión de Tecnología". Editorial Astrea de Rodolfo Depalma y Hnos. Buenos Aires. 1971.

NADAL EGEA. ALEJANDRO.

"Instrumento de Política Científica y Tecnología en México."

RANGEL MEDINA. DAVID.

"Traspaso de Tecnología en México", "Revista Mexicana de la propiedad Industrial y Artística", No. 21- 22 México, Enero - Diciembre 1973.

RANGEL MEDINA, DAVID.

"Tratado de derecho marcario". Edit. Libros de México S.A., Mayo 1960. 1a. Edic.

ROJINA VILLEGAS RAFAEL.

"Derecho Civil Mexicano", tomo I y II 3a. Edic. Edit. Porrúa. S.A. México 1977.

RONDON DE SANZO, HILDEGARD.

"La cesión de Marca". Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística No. 5. Enero- Junio 1965. México D.F.

S. WIONCZEK, MIGUEL. M. BUENO, GERARDO NAVARRETE, JORGE EDUARDO.

"La Transferencia Gubernamental de Tecnología" El caso de México, Editorial Fondo de Cultura Económica. 1a. Edic. México 1974.

SABATO, JORGE.

"Bases para un régimen de tecnología", Revista de Comercio Exterior. Vol. XXIII No. 12. diciembre 1973.

SABURO, KIMURA.

"Otorgamiento de Licencias de Tecnología en Japón" Revista de la propiedad industrial y Artística. No. 31 - 34 México D.F. Enero-Diciembre 1978.

SACHS, IGNACY.

"Transferencia de Tecnología y Estrategia de la industrialización", citado por Wionezek, Miguel. Comercio de Tecnología y Subdesarrollo Tecnológico. UNAM. Coordinación de Ciencias. México 1973.

SKOROV, GEORGES.

"La transferencia de tecnología y el Mundo en desarrollo" Revista del foro internacional. El colegio de México Vol. XIII No. 4 México abril-junio 1973.

VILLAFRANCA ANDRADE DE. JUAN IGNACIO.

"Los contratos de servicios de Administración y Operación de empresas en la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas" Tesis profesional. Escuela de derecho Universidad Iberoamericana. México 1976."

WICHACLIDES NOVAIROS. GEORGES.

Le Droit Moral de L'Auteur Libraire Arthur Rousseau. Paris.
1935.

D O C U M E N T O S

ACTO NORMATIVO No. 015. DEL 11 DE SEPTIEMBRE DE 1975. PUBLICADO EN LA -
REVISTA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL. MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO-
SECRETARIA DE ECONOMIA INDUSTRIAL, INSTITUTO NACIONAL DE PROPIEDAD IN-
DUSTRIAL. BRASI. 1975.

BOLETIN SEMANAL DEL MINISTERIO DE ECONOMIA. SISTESIS DE INFORMACIONES Y
COMENTARIOS. SUBSECRETARIA DE COORDINACION DE INFORMACION ECONOMICA. No.
165. BUENOS AIRES 22 DE AGOSTO DE 1977.

BOLETIN SEMANAL DEL MINISTERIO DE ECONOMIA. SINTESIS DE INFORMACIONES Y
COMENTARIOS SUBSECRETARIA DE COORDINACION DE INFORMACION ECONOMICA. No.
195. BUENOS AIRES. 29 DE SEPTIEMBRE DE 1978.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 4 ENERO 1955.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, ENERO 5 DE 1970.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, DICIEMBRE 29, DE 1970.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, NOVIEMBRE 25 DE 1971.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION. INICIATIVA DE EJECUTIVO. NOVIEMBRE 7, 1972.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 30 DICIEMBRE 1980.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, 10 FEBRERO 1976.

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA. ED. ESPOSA CALPE. 19a. ED. MADRID. 1970.

DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO "LAROUSE" RAMON GARCIA PELAYO Y GROSS. EDIT.
NOGUER BARCELONA.

ENCICLOPEDIA SALVAT . SALVAT EDITORES, S.A., BARCELONA ESPAÑA 1971. TOMO
VII.

ORGANIZACION MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL (OMPI) GUIA DE LICENCIAS
PARA PAISES EN DESARROLLO, PUBLICACIONES OMPI. GINEBRA 1977.

REVISTA MEXICANA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y ARTISTICA. No. 17. ENERO-
JUNIO DE 1971.

REVISTA MEXICANA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y ARTISTICA No. 19. ENERO-JUNIO
1972.

REGLAMENTO DE LA LEY DE FOMENTO DE INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS DE 30
DE NOVIEMBRE DE 1955, DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION 2 DE DICIEMBRE -
DE 1955.

RESOLUCION 84 DEL PACTO ANDINO O ACUERDO DE CARTAGENA, CITADO POR NUN DE
MULLER DIANA, "LICENCIA DE MARCAS Y TECNOLOGIA EN LOS PAISES DEL PACTO AN
DINO", EN REVISTA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y ARTISTICA. NOS. 29,30, --
ENERO/DICIEMBRE 1977.