



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

LA LEY DEL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFEREN-
CIA DE TECNOLOGIA, USO Y EXPLOTACION DE
PATENTES Y MARCAS Y SU CONEXION CON LA
NUEVA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS.

T E S I S

Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN DERECHO

p r e s e n t a :
JORGE OJEDA VELAZQUEZ



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MI PADRE,

A MI MADRE:

Con todo respeto
y cariño.

A MIS HERMANOS Y HERMANAS

Alegría inefable de mi hogar.

A MIS FAMILIARES Y AMIGOS.

Para todas aquellas perso-
nas que creen y creyeron -
en mí.

A MI DAMA: VIRGINIA MONTERO MEDINA.

¡ Tanta bondad unida a tanta fuerza de carácter!.

¡ Tanta tranquilidad en su alma en medio de la -
vida más activa!.

AL GRUPO 20

De la generación 73-77
de la Facultad de Derecho.

A DON MANUEL OJEDA LACROIX

Cuya amistad me ha dispensado
y sus sabios consejos me han
guiado constantemente en mi vida.

A DON PEDRO OJEDA PAULLADA

Intérprete fiel de las aspi-
raciones de la clase obrera.

A MI PUEBLO

Chiapas querido, ; cuánto he añorado
volver a tí !.

; Cuánto he sufrido al conocer tus dolencias !,
Dios quiera que el día menos pensado
con alas de céfiro, como el día en que partí !;
retorne pronto a vuestro lado
mitigando el dolor ocasionado por la ausencia.

Pueblo querido: Si yo pudiera transformarte,
transformarte cual joven quinceañera;
pujante de grandeza, resurgiendo a nueva era.
;Ah, si pudiera al menos en algo ayudarte !

Chiapas "gigante encadenado", levántate
y exige que te den lo que es tuyo;
despierta ya de tu sueño prolongado,
; Tu juventud así lo pide: Ella es tu orgullo !

A MIS MAESTROS:

Quienes desde la infancia
me transmitieron sus cono-
cimientos, encausándome -
por la senda de la vida.
A ellos mi eterna gratitud.

P R O L O G O.

Desde la mas modesta butaca de investiga- -
ción, el suscrito pone a disposición de los estudio
sos del Derecho, Economía y Administración de Empre-
sas, el presente trabajo relativo a demostrar la -
enorme dependencia tecnológica que padece México -
por parte de la industria extranjera.

Para que México recupere la tecnología como-
forma de expresión propia, no basta actuar sólo so-
bre el sistema científico, es decir, creando insti-
tutos tecnológicos, enviando al extranjero a estu-
diantes técnicos, etc.; lo primordial debe ser re-
vertir la situación actual, haciendo que los siste-
mas de ciencia y tecnología dejen de ser exclusiva-
mente receptores y transmisores de tecnologías gene-
radas en el exterior, para convertirse en la mani-
festación legítima y dinámica de las aspiraciones y
capacidad creadora del pueblo.

A través de hechos y cuadros concretos, en -
esta Tesis se demuestra que la utilización de mar-
cas extranjeras no representan un beneficio para el
país, pues implica salida de divisas y no auxilia a
la generación de ingresos por concepto de exporta-
ciones. Nuestra recomendación a las empresas nacio-
nales es que procuren evitar la atadura que signifi-
ca contratar marcas propiedad de empresas extranje-
ras.

Fué saludable para el país que en la adminis-
tración pasada se emitieran leyes que regularan la
inversión extranjera, transferencia de tecnología y
de invenciones y marcas, porque en términos genera-
les se puede decir que se ha logrado mas posición -

negociadora para el país, en su conjunto en materia de compra de tecnología extranjera. Los contratos - que se están negociando hoy en día con apoyo de estas leyes y los cambios que se están logrando en - los vigentes desde hace tiempo, constituyen una - - prueba de ello.

Aun las empresas mas grandes con capacidad - técnica y vastos recursos financieros, que desde ha - ce años compran tecnología en los mercados mundia-- les, se encuentran con que la ley y el registro les permiten conseguir condiciones sustancialmente mejo - ras en sus contratos, ya que su capacidad negociado - ra se ve ampliada con apoyo del Estado.

Sin duda las empresas medianas y pequeñas - son las que mayores beneficios están obteniendo en - términos proporcionales, ya que debido a su menor - fuerza económica, se veían obligadas a aceptar las - condiciones mas desventajosas de pago y los térmi-- nos mas restrictivos.

C A P I T U L O P R I M E R O

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

I.- EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO

- 1.- Antecedentes históricos.
- 2.- México, de país agrario atrasado a país - agrario industrial dependiente del impe-- rialismo.
- 3.- La inversión extranjera en México.

II.- LA CREACION DE TECNOLOGIA Y SU TRANSFERENCIA.

- 1.- La tecnología como expresión cultural.
- 2.- La generación de tecnología en los países desarrollados y en los países subdesarrollados.
- 3.- La transferencia de tecnología en los paí ses subdesarrollados: El caso de México.

III.- LA NECESIDAD DE IMPORTAR TECNOLOGIA PARA EL - DESARROLLO DEL PAIS.

- 1.- La demanda de tecnología.
- 2.- Importación de tecnología por parte de la industria mexicana.

CAPITULO PRIMERO

INTRODUCCION

1.- EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO.

México es actualmente el resultado del desarrollo de los elementos embrionarios que conformara la Revolución Mexicana: Fué el proceso revolucionario el que gestó la posibilidad de que México pasara por un proceso de reforma agraria en un momento en que los demás países de América Latina veían dichos procesos como algo muy lejano; fué la Revolución Mexicana la que permitió la implementación de políticas nacionalistas que le permitieron la expropiación de algunos de sus recursos naturales más importantes.

La Revolución formó una familia revolucionaria capaz de exigir su participación a los países imperialistas que se disputaban la hegemonía de nuestro país, logrando que se les permitiera participar en sectores importantes de la economía, y de los cuales hoy día, (a pesar de la acción de las empresas transnacionales), conservan algunas de carácter fundamental para el desarrollo del país.

La integración económica y política entre el Estado y la burguesía nacional generó la existencia de un Estado que aparece como un Estado capitalista asociado con la burguesía semiburocrática y capitalista; todo esto fué logrado gracias a la unidad que se formó durante el proceso revolucionario mexicano de 1910.

La burguesía mexicana asociada al Estado aparece al finalizar la revolución, y siempre se ha -

mantenido en esta asociación lo que le ha permitido durante muchos años una acción conjunta de los intereses de un buen sector de la economía, o sea, la burguesía mexicana no ha funcionado nunca en términos individualista, por lo contrario, ha puesto su confianza en un Estado que programa las inversiones y le asegura un cambio fácil, evitando algunas contradicciones ineludibles cuando falta la coordinación económica.

Esa coordinación económica permitió durante largos períodos un crecimiento que no tiene paralelo con otros países de América Latina y permitió una capacidad de negociación frente a los países imperialistas, por parte de esta burguesía mexicana.

Sin embargo, los efectos políticos - económicos de la Revolución Mexicana, a corto y a largo plazo, continuarán siendo materia de discusión, no tanto por la destrucción cuantiosa de los bienes de la incipiente industria ni por la pérdida de vidas humanas que también fué muy alta, si no por el resultado que en nuestros días se observan de aquella revolución.

1.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

El desarrollo económico de nuestro país se ha caracterizado por ser un desarrollo dependiente, dicha dependencia no ocurre como resultado de un intento de adecuación al mercado mundial, o a la división internacional del trabajo, por parte de los grupos dominantes internos, sino que ha sido la mayoría de las veces, producto de la acción de los países imperialistas o de sus grandes empresas que han necesitado incorporar a nuestro país a sus mercados, como proveedores de materias primas o "paí--

ses bananeros".

De esta forma, los países colonialistas o las empresas en dichos países, manifiestan un interés predominante sobre la función que nuestro país ha de jugar en el mundo.

Estos distintos momentos están relacionados con las etapas del desarrollo del capitalismo mundial y con la capacidad que éstos países tienen al entrar por primera vez en la división internacional del trabajo para desplazar a los nuestros.

No se puede ser abstracción de estos movimientos y de la forma en que nuestro país se vieron afectados en cada una de dichas etapas. Si nos referimos solamente a las distintas etapas que para México pueden ser identificadas como resultado del desarrollo del capitalismo industrial en el mundo y sin considerar los últimos años de la economía mexicana, nos quedarían cuatro etapas: A partir de la parte alta de la conquista, hasta 1940 fecha en la cual empiezan a manifestarse los efectos del capitalismo industrial mexicano.

LA PRIMERA ETAPA.- Estaría comprendida entre los años 1750-1895. En México se empiezan a sentir los primeros efectos del desarrollo del capitalismo industrial europeo.

El desarrollo del capitalismo en Europa, tuvo como consecuencia dos elementos destacables para México, significó: por una parte, la pérdida de la hegemonía en el mundo de España, y la incorporación de nuevos países a la división internacional del trabajo. España, al darse cuenta de que su posición en el mundo peligraba se vió obligada a hacer una serie de reformas comerciales y administrativas, -

con el objeto de disminuir el precio de los productos que extraía de las colonias y para aumentar la producción de éstas.

Para México, las reformas comerciales significaron la pérdida de una amplia clase de comerciantes que operaba como intermediarios entre las colonias centroamericanas y la corona, México aparecía como una de las colonias que aportaba mayores recursos a España, sin embargo, todas las medidas tomadas significaban una dinámica hacia el estancamiento de la economía mexicana.

No obstante todos los esfuerzos de la corona para mantenerse en el mercado mundial, los acontecimientos señalaban que España habría de perder su hegemonía, la cual se debía de manera fundamental a la imposibilidad a que los productos de las colonias pudieran competir con aquellos que se obtenían de los nuevos países que entraban al mercado mundial, debido a los costos del transporte (de América Latina a España y de allí a los mercados mundiales) que pesaban fuertemente sobre los precios de nuestros productos.

En efecto, los países coloniales y entre ellos México, eran marginados del mercado mundial. No es exagerado plantear que este hecho fue fundamental para que México se independizara. España eliminaba las clases comerciales mexicanas para permanecer en el mundo, pero luego la burguesía criolla desplazaban a España para intentar mantenerse por ellos mismos en el mercado mundial a través de los movimientos independientes.

LA SEGUNDA ETAPA.- Estaría comprendida entre los años de 1825 a 1876; durante esta etapa, México

se encuentra prácticamente marginado del mundo pues el país no aporta NADA en términos de su producción interna. Por otra parte, la estructura de clases heredada de la colonia lo deja completamente dividido; amplias clases ociosas que habían vivido con el consentimiento de la Corona del producto que el país generaba, se oponían al intento de las clases-productoras para autogobernarse. Las luchas internas que esa división generó empobrecieron más al país.

Pero, si México no habría de aportar nada al mundo para el desarrollo del capitalismo, esto solo es verdadero si se considera el esfuerzo productivo de su población. Pues la política de desarrollo capitalista de los Estados Unidos de América, basada en la "colonización sistemática", obligó a nuestro país a ceder, por voluntad y por la fuerza, el 55 por ciento de su territorio.

Las luchas internas fueron provocadas por grupos privilegiados que habían quedado de los tiempos coloniales y temían tanto a los grupos internos como a la agresión de los E.U.A. y preferían oponer la fuerza de otra potencia europea al avance de ese país. Así se explica el intento de Francia por colonizar nuevamente México. La respuesta de los nacionalistas eran la formación de ejércitos campesinos pero ésto suponía recursos de los únicos grupos que los poseían: el clero y los propios terratenientes; con esta política se combatía al enemigo interno como al externo.

El avance de los Estados Unidos de América sobre el territorio mexicano obligó a la formación de grandes ejércitos lo que significó la eliminación de las tierras en manos del clero, e incluso,-

alcanzó a eliminar a los mismos terratenientes, los que habían sido pronacionalistas al iniciarse la independencia.

Sin embargo, a medida que los ejércitos crecían, las tierras (el único recurso ya en el país), iban pasando a manos de los propios militares los - que se convertían poco a poco en los promotores del orden. Santa Anna es el representante de esta situación, prefiere empezar a vender partes del territorio que agrandar sus ejércitos y las motivaciones - de los campesinos para la lucha, en ese contexto - las políticas propuestas por Ocampo no fueron implementadas: Ocampo proponía entregar toda la tierra - al campesino para que tuviera una motivación real - de la lucha contra EE.UU.

El destino manifiesto de México era para muchos mexicanos, la anexión de todo el país a los - E.U.A., pero ese país, empieza a alcanzar la etapa-monopólica en el desarrollo de su modo de producción capitalista y esto trajo como consecuencia, - por una parte, la oposición de amplios sectores - - agrícolas y comerciales al interior de los propios-E.U.A. en contra de la política anexionista-, y eso es lo más importante- la etapa monopólica había generado el surgimiento de grandes empresas que habian copado el mercado interno y que buscarían reinvertir sus capitales en otras regiones del mundo.

Es a raíz de este hecho que México volverá a ser reincorporado al mercado mundial, ahora mediante la entrada de capitales, en forma masiva, con lo que se abre la tercera etapa de su desarrollo económico.

LA TERCERA ETAPA.- Se encuentra comprendida-

entre los años de 1876 a 1910. El exceso de capitales en algunas ramas de la industria en los países imperialistas y la necesidad de abastecerse de materias primas hacen llegar al país un fuerte flujo de capitales. En el mundo se empiezan a notar los efectos de las luchas interimperialistas, sobre todo, - en aquellos países que no habían quedado, como México, tan marginados del mercado mundial. El imperialismo apenas inicia su entrada y todos los países imperialistas llegaban juntos: E.U.A., Francia, Alemania, Holanda, empiezan a introducir capitales en México a partir de 1880.

La política de agresión de los E.U.A. en contra de México que había caracterizado la etapa anterior, es prácticamente olvidada. Al principio todos los países imperialistas con intereses en México - pugnaban por una política de "no mover" la estabilidad política, llega al país con los nuevos capitales, y Porfirio Díaz permanece en el poder por 33 años.

Sin embargo esa enorme entrada de capitales - presionaban para que la economía mexicana se adecuara a las normas capitalistas, es decir, requería - una organización económica y política que significaban precisamente lo contrario: "Mover", romper antiguas estructuras económicas y políticas, romper antiguas formas de organizar la producción, en fin: - México debería ser capaz de desarrollar en su interior el modo de producción capitalista que permitiera la reproducción del capital.

Pero esto no se logró, pues en México aparece la primera contradicción del desarrollo capitalista común a todos los países subdesarrollados: la coexistencia del trabajo asalariado con trabajo en-

condiciones de semiesclavitud y servidumbre.

El Estado no había logrado adecuarse como institución al desarrollo que le imponían nuevas condiciones, ni había sido capaz de adecuar la estructura interna a los intereses extranjeros, por lo que se le habría de exigir entrar en una alianza que significaba pagar las consecuencias.

Forzado por una parte, a asegurar que los capitalistas no perdieran sus capitales, el Estado empieza a convertirse en un deudor del capitalismo, el Estado es dominado por el capital extranjero, a través de la deuda pública.

Por otra parte, se le obliga a tomar partido en contra de algunos países imperialistas y defender los intereses de alguno, pues desde el momento en que no crecía el país y no podían crecer las inversiones, la única salida para los países imperialistas era desplazar a los otros países en los sectores más importantes de la economía. Pero el Estado responde a esas exigencias con la desconfianza que le habría provocado su nueva situación de deudor y dominado.

Los E.U.A. inicia la lucha interimperialista al interior del país al desaprobar la reelección de Porfirio Díaz para un nuevo período de gobierno, lo que es aprovechado por los grupos internos que se veían más afectados por las contradicciones y las irracionalidades del sistema: se inicia la Revolución Mexicana.

LA CUARTA ETAPA.- La lucha interimperialista al interior de México se inicia en 1910. Su objetivo era desplazar a los otros países de los sectores más importantes de la economía mexicana. México, a-

pesar de sus problemas para desarrollarse, guarda - durante toda la etapa anterior un lugar importante - en el mercado mundial: es el país más importante en la producción mundial de por, lo menos 10 productos minerales y es uno de los productos más importan-- tes de petróleo en el mundo.

La negativa por parte de los E.U.A., para - apoyar la reelección de Porfirio Díaz abre las posi-- bilidades de que los grupos internos se expresen po-- líticamente al principio, y después por medio de - las armas para derrocar a Díaz.

La primera guerra mundial se avecina y los - Estados Unidos e Inglaterra tiene que postergar sus problemas en México para más tarde, lo que permite - que el proceso revolucionario exprese las contradic-- ciones e irracionalidades del sistema. Durante el - período de calma a nivel de la disputa interimperia-- lista, los grupos internos que abanderaron la revol-- lución, consolidan su poder manteniendo el control - político del país por medio de su poder militar y, - como en el pasado, haciendo que la propiedad de las tierras cayera en manos de los nuevos generales, - que ahora luchaban contra lo que en el pasado se ha-- bían apropiado de las tierras por los mismos méto-- dos-defendiendo a México de la agresión externa- o - contra sus hijos.

Después de la Primera guerra mundial la lu-- cha interimperialista se reanudaba, pero ahora los - países en pugna tienen que tomar en cuenta la nueva fuerza que se ha formado. Los intentos para reali-- zar una alianza pasan por el soborno, el pago de im-- puestos, el reconocimiento político de soberanía, - sin que ninguno de ellos tenga capacidad para in-- cluir a todos los grupos que se formaron en la revo

lución y que se sentían con derecho a participar en los beneficios de la alianza.

Solo la alianza a nivel de una acción conjunta en contra de un determinado país - que trajera - como consecuencia la participación de los grupos - triunfadores de la Revolución en inversiones productivas - logró el milagro de consolidar dicha alianza y reunir a la familia revolucionaria en embrión. Esta alianza es obtenida por los E.U.A. en el período de Calles, es decir durante los años de 1930- - 1936.

Para dinamizar el sistema era necesario destruir las barreras que significaba el sector agrario, pero si en el pasado los antiguos terratenientes se habían opuesto a cualquier reforma en el sector, ahora que los dueños del campo, tenían oportunidades de disfrutar de las reformas por medio de - inversiones en otros sectores y que contaban con el poder para hacerlo, no encuentran prácticamente ninguna oposición a sus proyectos.

México, rompe, entonces definitivamente (ya lo había hecho en parte, el mismo proceso revolucionario), con una de las contradicciones más importantes para el desarrollo del capitalismo aplicando en la época Cardenista políticas de fomento al desarrollo político y económico, acabando con el predominio de los caudillos militares, organizando en el - seno del partido oficial a obreros, campesinos y - soldados, transformando la política del gasto público para orientarlo al fomento económico y social, - estableciendo los fundamentos del sistema financiero con la fundación de Nacional Financiera S.A., y las instituciones nacionales de crédito agrícola, - industrial y de servicios públicos; y lo más impor-

tante, impulsando la reforma agraria entregando a los campesinos cerca de 18 millones de hectáreas confiscadas a los latifundistas.

Pero a su vez la burguesía naciente, hace sentir de manera inusitada su capacidad de negociación: nacionaliza los ferrocarriles, crea la Comisión Federal de Electricidad, vinculando así la inversión pública a la actividad económica interna y además nacionaliza unos de los recursos más importantes del país, sin ser objeto de una guerra económica o política y militar, tan intensos como lo han sufrido otros países, incluso en la actualidad, al pretender tomar medidas como éstas.

La cuarta etapa se cierra así, con la Reforma Agraria que impulsara Lázaro Cárdenas y la expropiación petrolera.

2.- MEXICO: DE PAIS AGRARIO ATRASADO A PAIS-AGRARIO INDUSTRIAL DEPENDIENTE DEL IMPERIALISMO.

Las transformaciones internas de los años treinta, el aumento del precio internacional de las materias primas mexicanas durante la segunda guerra mundial, la disminución de las inversiones extranjeras y de la importación de los artículos manufacturados de los países imperialistas, contribuyeron al desarrollo de la producción industrial nacional, a la aparición de nuevas ramas de la industria de transformación y al afianzamiento de las ya existentes.

De país agrario-atrasado, México se convirtió en país agrario industrial. "en su primera fase de crecimiento (1940-1960), que podemos llamar de -

crecimiento impulsado por el sector agrícola que fue el sector más dinámico en crecimiento económico y correspondió a la época de las fuertes inversiones en irrigación y aperturas de tierras, la agricultura creció en un 7% y las manufacturas al 6%, la electricidad y el petróleo en igual forma. En cambio en su segunda fase (1960-1972), el sector industrial (manufacturas, electricidad y petróleo) aumentó su tasa de crecimiento respecto al lapso anterior y constituyó el sector de desarrollo más rápido. La agricultura disminuyó su tasa de crecimiento en dicho lapso a 3.2% y 0.5% respectivamente, tasas menores que la del incremento de la población que fue en esos años del 3.5% anual. Por otro lado, las manufacturas aceleraron su tasa de crecimiento al 8.1% y otro tanto hicieron la electricidad y el petróleo que subieron al 9.5% y al 7% en promedio anual".¹ Por el volumen del producto nacional, el ritmo de su crecimiento y algunos otros indicadores económicos, México superó a la aplastante mayoría de los países latinoamericanos con excepción del Brasil que en los últimos años superó en su Producto Interno Bruto al nuestro conservando un 10.2% en su crecimiento económico anual.

Como señalábamos antes hasta la segunda guerra mundial, en México crecían de manera preferente la industria minera, textil, la alimenticia. En los últimos dos decenios rápidamente comenzaron a desarrollarse industrias que guardaban un estado, embrionario tales como la siderúrgica, la refinación del petróleo, la energética, y la del cemento.

¹ Leopoldo Solís, "La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas", Editorial Siglo XXI-Editores S.A., 4a. Edición, México 1973, pág. 217.

"Durante la década de 1950-1960 comenzaron a crecer intensivamente algunas ramas de la industria tales como la petroquímica y la química, ciertas variedades de la metalúrgica, la construcción de maquinaria y la producción de materiales de construcción, la presencia de nuevas ramas contribuyó a industrializar al noreste, el sureste y algunas otras regiones atrasadas del país. Surgieron nuevos centros industriales como Monclova (metalurgia y química), Ciudad Sahagún (construcción de maquinaria), Ciudad Pemex y Reynosa (extracción y refinación de petróleo); en el istmo de Tehuantepec aparecieron centros químicos y de producción de abonos artificiales; en el centro del país (Toluca, Cuernavaca, Puebla, construcción de vehículos de motor, etc. si multáneamente continuaba la concentración industrial en el centro y norte del país". 2

"El sector estatal y la política económica gubernamental han jugado un papel muy importante en el desarrollo económico de México. A partir de 1960, dentro de la estructura del sector Estatal, además de la fuerte industria petrolera y los ferrocarriles, quedaron incluidas otras importantes ramas de la economía como la industria eléctrica, la siderúrgica, la química y la telefonía.

A través de la red de bancos nacionales supeditados al gobierno, el Estado controla y dirige hacia la producción hasta el 50% de los recursos crediticios del sistema bancario". 3

2 "México", Editorial Moscú, 1968, pág. 14-24.

3 SHEREMETIEV, "El Capitalismo de Estado de México", México, 1969, pág. 46.

Cabe hacer notar de que el Estado controla - importantes empresas que son claves para la economía del país, como las ya mencionadas en párrafos - anteriores, pero también es cierto la observación - de que el Estado se ha ido convirtiendo en empresario al hacer inversiones en campos que por negligencia, falta de capacidad económica o deficiencia de inversión, el sector privado no concurre o cuando - adquiere empresas particulares para no cerrar fuentes de trabajo.

A raíz de las declaraciones que hizo a la - prensa nacional el 26 de Octubre de 1973, el Secretario del Patrimonio Nacional, sobre la conveniencia de que "algunas empresas que ahora maneja el Estado vuelvan a la iniciativa privada" y ante la insistencia de los empresarios para obtener mayor información sobre el estado financiero de las empresas paraestatales, el titular de la SEPANAL, aportó algunos datos en relación a ellas: Son 243 las empresas que integran el sector para-estatal y apartan el 8% del P.I.B. Subrayó el funcionario que las empresas del Estado muchas veces su situación financiera no equivale a las que guardan las del sector privado, precisamente porque llevan a cabos propósitos múltiples, descentralización, justicia social, - mayores salarios, participación de los trabajadores en el manejo de las industrias, etc. Por ello, algunas deben recibir subsidios del gobierno cuyo valor total apenas alcanza la suma de 60 millones de pesos anuales".

3.- LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

De este modo, en los años posteriores a la guerra, el sector estatal capitalista amplió consi-

derablemente sus marcos, colocando bajo su control los sectores claves de la economía. Al mismo tiempo no quebrantó las posiciones del capital extranjero.

Los círculos conciliadores de la gran burguesía, adaptando medidas restrictivas en algunas ramas, abren las puertas a la penetración del capital extranjero, en otras. Por ejemplo, en los últimos años los monopolios mexicanos vinculan los programas de desarrollo de nuevas ramas de la industria a la participación del capital privado, principalmente norteamericano. Una de las formas de esta "cooperación económica" son las empresas mixtas en las que el 49% del capital pertenece a inversionistas extranjeros.

"De acuerdo con los datos oficiales, el volumen de las inversiones extranjeras directas en México en 1961, fue casi siete veces más alto que en 1940 y ascendió a 15,678 millones de pesos. En 1965 esta cifra se elevó a 24,250 millones de pesos. Además la orientación de las inversiones extranjeras directas, cambió esencialmente.

A fines de los años treintas, y principios de los cuarentas, la mayor parte de éstos se destinaban a la industria minera, la electricidad, las comunicaciones y transportes. En 1960, se dedicaron a la industria de transformación más de la mitad de las inversiones directas y en 1968, cerca de las dos terceras partes". 4

Este cambio de orientación en las inversiones extranjeras directas, señala la tendencia de

4 JOSE LUIS CECENA. "El Capital Monopolista y la Economía de México" México, 1963, pág. 103.

los monopolios extranjeros o controlar la industrialización del país e impedir su desarrollo independiente. En calidad de "socios", los monopolios extranjeros, sobre todo norteamericanos, penetraron en las ramas más dinámicas de la industria petroquímica, electrónica, construcción de maquinaria, la automotriz, la producción de materiales para la construcción, la siderúrgica, etc., muchas de estas ramas están bajo control de compañías extranjeras, lo que puede observarse claramente en los siguientes datos que muestran el grado de dependencia de una serie de industrias respecto al capital extranjero:

RAMA DE LA INDUSTRIA	PORCENTAJE DE CAPITAL EXTERIOR
Fabricación de neumáticos	100%
Industria química	92
Electrotecnia	88
Automotriz	83
Farmacéutica	81
Fabricación de detergentes	81
Construcción de maquinaria	69
Construcción	55
Siderúrgica	31. 5

El capital extranjero mantiene firmes posiciones en las ramas; tradicionales: La minería (90%), la textil (62%) y la alimenticia (57%). Según los cálculos elaborados por el Director de la Facultad de Economía de la UNAM, de las 400 empresas más grandes del país, con una producción anual de más de cinco millones de pesos, 160 están completamente controladas por el capital extranjero y 73-

se encuentran bajo su influencia decisiva. De esta manera, valiéndose de formas veladas "tenues" de neocolonialismo, los monopolios extranjeros acentúan la dependencia económica de México.

II.- LA CREACION DE TECNOLOGIA Y SU TRANSFERENCIA

1.- La Tecnología como Expresión Cultural

En toda sociedad, la tecnología se puede definir como el conjunto de instrumentos o herramientas materiales, conocimientos y habilidades utilizadas para proveer a todas las necesidades de la comunidad y aumentar su dominio del medio. Define el "que hacer", y "cómo hacer" de la sociedad. Paralelamente se puede definir un campo de conocimientos e ideas esencialmente explicativas que incluye la religión, las supersticiones y el conocimiento científico propiamente dicho. Este último aunque en forma muy rudimentaria, aparece aún en las primeras etapas de la civilización.

En las sociedades primitivas la tecnología tiene dos características distintas: en primer lugar, es una tecnología simple, cuyos elementos son compartidos prácticamente por toda la sociedad, por toda la comunidad, y cuyos instrumentos los hacen, salvo raras excepciones la misma sociedad que los utiliza. En este sentido, la tecnología forma una parte integral de la cultura individual y colectiva. La segunda característica es que se trata de una tecnología no científica: se desarrolla en forma empírica sin conexión significativa con el cuerpo de conocimientos.

Esta situación no cambia sustancialmente en toda la antigüedad, hasta llegar a la cultura griega. Aquí se produce un fenómeno que merece una consideración especial; en Grecia aparece en ese período un florecimiento de las ciencias - en particular en el período Alejandrino- que puede compararse por su nivel, al registrado en occidente durante el si-

II.- LA CREACION DE TECNOLOGIA Y SU TRANSFERENCIA

1.- La Tecnología como Expresión Cultural

En toda sociedad, la tecnología se puede definir como el conjunto de instrumentos o herramientas materiales, conocimientos y habilidades utilizadas para proveer a todas las necesidades de la comunidad y aumentar su dominio del medio. Define el "que hacer", y "cómo hacer" de la sociedad. Paralelamente se puede definir un campo de conocimientos e ideas esencialmente explicativas que incluye la religión, las supersticiones y el conocimiento científico propiamente dicho. Este último aunque en forma muy rudimentaria, aparece aún en las primeras etapas de la civilización.

En las sociedades primitivas la tecnología tiene dos características distintas: en primer lugar, es una tecnología simple, cuyos elementos son compartidos prácticamente por toda la sociedad, por toda la comunidad, y cuyos instrumentos los hacen, salvo raras excepciones la misma sociedad que los utiliza. En este sentido, la tecnología forma una parte integral de la cultura individual y colectiva. La segunda característica es que se trata de una tecnología no científica: se desarrolla en forma empírica sin conexión significativa con el cuerpo de conocimientos.

Esta situación no cambia sustancialmente en toda la antigüedad, hasta llegar a la cultura griega. Aquí se produce un fenómeno que merece una consideración especial; en Grecia aparece en ese período un florecimiento de las ciencias - en particular en el período Alejandrino- que puede compararse por su nivel, al registrado en occidente durante el si-

glo XVI, y que constituye el origen de lo que a hora se denomina revolución científica.

La diferencia fundamental, sin embargo, con el proceso que comienza en el siglo XVI, consiste en que la ciencia griega no generó una tecnología científica. La tecnología griega no fue significativamente superior a la de los otros pueblos de la antigüedad; si se toman incluso sectores específicos, como la agricultura, por ejemplo, su desarrollo tecnológico no alcanzó el grado de refinamiento que tendría en el altiplano de América del Sur con la cultura Incaica, aparecido con posterioridad, pero incomparablemente más atrasada en su desarrollo científico.

La razón por la cual la ciencia griega no llegó a generar una tecnología basada en la ciencia es probablemente que la sociedad griega basada en gran medida en sus aspectos productivos en la mano de obra esclava, careció de estímulo para buscar medios nuevos de aumentar la productividad del sistema económico. Esta falta de estímulo explicaría también porque el brillante florecimiento científico griego termina dejando muy pocos rastros en la sociedad de su tiempo, hasta que es retomado por Europa occidental, después de un breve paso por la cultura árabe.

Así como en la Grecia clásica el impedimento fue la esclavitud en la edad media, fue la servidumbre; y los gremios apegados estos a la rutina y enemigos de la innovación actitud lógica en el seno de una sociedad asentada sobre "valores eternos".

Este divorcio entre la ciencia y la tecnología (que también se manifiesta en el divorcio entre

trabajo manual y trabajo intelectual, privilegiando al primero por encima del segundo) continúa así sin mayores cambios hasta bastante avanzada la revolución industrial que comienza en Inglaterra durante el siglo XVIII. Desde el punto de vista que nos interesa, lo más significativo de este proceso, es que no se inicia como consecuencia de la revolución científica comenzada desde un siglo antes. Este hecho ha sido señalado entre otros por Hosbawn: "Desde un punto de vista tecnológico la revolución industrial británica no fue particularmente avanzada y científica, y es muy fácil demostrar que la tecnología y la ciencia necesaria para llevarla a cabo - estaban ya disponibles en la década de 1690-1700 o se encontraba al alcance, sin mayores esfuerzos, de la tecnología de ese período". Por consiguiente para explicar la explosión imprevista de la revolución industrial no se debe invocar al DEUX EX MACHINA de los descubrimientos científicos o a las invenciones técnicas. Blacket dice también "Durante los primeros doscientos años de la ciencia moderna, desde 1600 hasta 1800, la ciencia aprendió mucho de la tecnología, pero le enseñó a ésta relativamente poco".

Los factores que generaron la revolución industrial fueron fundamentalmente sociopolíticos. Entre estos se destacan la revolución en la agricultura, que si bien había avanzado a todo lo largo del siglo XVIII, alcanzó su máxima intensidad con la demanda de alimentos generados por la guerra, la cual se satisfizo mediante el aprovechamiento de todas las tierras disponibles, pero, aún más importante, a través de un rápido incremento de la productividad originado por la introducción de nuevas técnicas de cultivo. Este mecanismo enriqueció a los pro

pietarios, pero al disminuir drásticamente la necesidad de mano de obra, empobreció a los trabajadores, que emigraron entonces hacia las zonas donde comenzaba el proceso de desarrollo de las manufacturas que luego daría origen a la industria.

Otro factor decisivo fue la creación a través del crecimiento constante de la actividad comercial, favorecida por el poderío marítimo y la expansión colonial, y de la explotación intensiva de la tierra por un reducido grupo de propietarios de mentalidad mercantil de una burguesía enriquecida que, al ascender al poder político, orientada por sus nuevos valores, elimina los últimos vestigios de la mentalidad medieval.

La participación realmente decisiva de la ciencia en la revolución industrial tiene lugar bastante tiempo después de comenzada ésta, y no es sino hasta una etapa muy avanzada que la tecnología basada en la ciencia se transforma verdaderamente en el impulsor del progreso industrial.

En consecuencia, si bien la revolución científica posibilitó el crecimiento acelerado de la revolución industrial, está seguramente no se hubiera producido si no hubiera existido los factores socioeconómicos que posibilitaron la aplicación de los productos de la creatividad científica a los fines del progreso social. Es muy probable que sin las demandas tecnológicas del sistema de producción, el despertar científico de occidente hubiera tenido una evolución mucho más lenta, o se hubiera paralizado totalmente como sucedió en la Grecia antigua.

Como es bien sabido, el otro gran impulso a la ciencia lo brindan algunos grandes acontecimien-

tos de nuestro siglo - las dos guerras mundiales y la competencia entre las grandes potencias por el dominio de los campos más avanzados de la tecnología - que generan una muy fuerte demanda de investigación científica. En resumen, el progreso de la ciencia moderna ha estado siempre íntimamente ligado a la existencia de una demanda social efectiva de sus aplicaciones prácticas.

Con la aparición de la tecnología científica, se produce un fenómeno que condiciona en gran parte las características del mundo moderno. La creación de la tecnología, que durante todo el transcurso de la existencia de la humanidad había sido una actividad más o menos común a todos los grupos humanos, se convierte cada vez más en el privilegio de un pequeño grupo de naciones y, dentro de estas, de instituciones o empresas capaces de financiar el creciente costo de esta investigación.

Para gran parte de la humanidad y muy particularmente para los países actualmente subdesarrollados -entre ellos México que no participaron de las fases de la creación y expansión de la revolución industrial- la tecnología se convierte en un factor exógeno. Los países del tercer mundo, al importar o copiar tecnología indiscriminadamente, importan cultura, hábitos, actitudes, valores, etc., ya que las primeras son inseparables y condicionantes de la segunda.

De esta manera, los procesos de liberación, aún tendiendo éxito en el plano político, se ven frustrados en su objetivo último de construir realmente una nueva sociedad basada en los propios valores.

Este fenómeno se produce no porque la ciencia sea intrínsecamente un instrumento de dominación económica y social, si no porque las tecnologías que generan y que responden a los fines, necesidades y aspiraciones de los países desarrollados, se presentan como únicos y predeterminados por el desarrollo "natural" del conocimiento científico.

Se olvida el hecho esencial de que, en la mayoría de los casos, la solución tecnológica que una sociedad adopta para un determinado problema, es solo una de muchas que pueden extraerse del conocimiento científico existentes. De esta manera, el virtual monopolio de la producción científica por parte de los países avanzados, se convierte en un instrumento de dominación comparable al poderío militar en el siglo pasado, pero tanto más eficaz, cuanto para la gran masa de los habitantes de esos países no se trata de una posición consciente o premeditada, si no de una actitud que surge también de la aceptación de la tecnología que producen como la única posible y determinada por el avance del conocimiento científico.

2.- LA GENERACION DE TECNOLOGIA EN LOS PAISES DESARROLLADOS Y EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

Como se ha visto, el rasgo más importante de la revolución científica de occidente es que ésta solo toma realmente impulso debido a las demandas de tecnología generadas por la sociedad: en primer lugar; como consecuencia de la revolución industrial, y luego, a raíz de los conocidos acontecimientos de este siglo.

El proceso comienza, en términos generales, cuando las tecnologías artesanales utilizadas duran

te las primeras fases de la revolución industrial - resultan insuficientes para las crecientes demandas del aparato productivo. Se produce así la incorporación de las primeras tecnologías basadas en descubrimientos científicos; las más conocidas son los que facilitan la rápida expansión de la industria química y los que permiten el uso de la electricidad como fuente de energía.

En esta primera etapa, la creación de tecnologías científicas es más bien erráticas; se produce sobre todo por la actividad de técnicas que trabajan más o menos aisladas- el clásico "inventor" - del siglo XIX- y tiene muy poca conexión orgánica - con el sistema científico propiamente dicho. Esta - conexión se establece muy lentamente, en parte por la resistencia del estrato científico, a través de mecanismos ahora bien conocidos: un descubrimiento científico origina tecnología que se aplican a un determinado aspecto del proceso productivo.

La continua expansión de este producto pronto descubre nuevos campos posibles de aplicación para dicha tecnología, pero para ello se requiere ampliar los conocimientos existentes acerca del fenómeno natural sobre el que se basa.

Esto estimula la investigación aplicada, la que, a su vez profundiza en otros aspectos hasta entonces desconocidos por la problemática estudiada, descubriendo nuevas aplicaciones prácticas posibles, estas se traducen en tecnologías que se incorporan al aparato productivo, reiniciándose el ciclo descrito.

En los países avanzados, la mayor parte de la producción científica está generada directa o in

directamente por la demanda del aparato productivo, además las características y orientación de este último que en su forma actual nace con la revolución industrial están determinadas por los valores y aspiraciones de la sociedad en la cual se inserta. Nacida por la acción de una burguesía dinámica que transformó la sociedad de su tiempo, representa y traduce las aspiraciones de esa sociedad, en la medida en que esa clase social las encarna.

En conclusión, y esto es lo más importante desde el punto de vista del problema considerado, el carácter de la producción científica y tecnológica de los países desarrollados se determina esencialmente de "abajo" hacia "arriba", a través de la demanda que el conjunto de la sociedad ejerce sobre el aparato productivo.

La única solución para los países en desarrollo es recuperar la tecnología como parte realmente integrante de su cultura. Convertirla de elemento exógeno condicionante, en modo legítimo de expresión de sus propios valores y aspiraciones. Este planteo no responde, por supuesto, a la posición ingenua que supone que es necesario reinventar toda la tecnología; el problema principal es recuperar la capacidad de decisión social de uso y fines de la tecnología; esto requiere invención en el sentido lato, pero en la mayoría de los casos, por lo menos en el futuro próximo, adaptación de elementos tecnológicos creados en los países más adelantados.

Esto exige en cierto modo, redefinir lo que se entiende usualmente por adaptación de tecnologías. En la forma en que ha sido generalmente tratado, se refiere en última instancia a incorporar un determinado producto y proceso en bloque, pero tra-

tando de adaptarlo a las particulares condiciones - económicas del país receptor: disponibilidad de mano de obra, capital y materias primas, mercado, - - etc.

Para plantearnos el problema más a fondo, - conviene quizás comenzar por diferenciar entre la - tecnología englobada en un producto o proceso final y los elementos tecnológicos que la componen. Toda tecnología es el resultado de una combinación de diversos elementos pertenecientes a uno o varios campos de la actividad científica y tecnológica. Una - combinación diferente de elementos que no requiere ningún avance revolucionario en la tecnología, puede dar un producto final que responda a necesidades sociales completamente distintas.

Un ejemplo muy simple puede ser el de los -- grandes equipos utilizados en la construcción de - ciertas grandes obras de infraestructura, tales como caminos, canales, etc.; la mayoría de los países subdesarrollados realizan sacrificios económicos para comprar los costosos equipos construidos en los países industrializados para realizar esa tarea. Se da así la paradójica situación de que centenares de desocupados contemplan admirados el trabajo de una máquina diseñada para ahorrar mano de obra en países donde ésta es comparativamente cara.

La solución más racional en este caso no es, como parece obvio, retornar a las formas primitivas de trabajo casi exclusivamente manual ni construir la misma máquina en la industria local. Un enfoque más realista sería diseñar equipos más baratos y - más simples, al alcance de una capacidad industrial menos desarrollada y que permita establecer una relación adecuada de capital-trabajo a las condicio--

nes locales. Para ello no se necesita realizar ningún avance tecnológico fundamental; basta utilizar en forma distinta elementos tecnológicos bien conocidos.

La concepción del automóvil como la encarnación misma de la tecnología automotriz y no como un producto específico de una tecnología capaz de contribuir, bajo muy diferentes formas, a resolver el problema del transporte en condiciones económicas y sociales muy distintas, es otro tanto de los ejemplos que se podrían mencionar.

En muchos campos de la actividad económica y social es evidente que la adaptación no es suficiente, y sería necesario un gran esfuerzo de creación de tecnología original. En especial, en aquellos problemas que por ser específicos de las particularidades geográficas y ambientales de muchos países-subdesarrollados no ha sido investigados por los países más avanzados, y en los que es urgente plantear vías y objetos inéditos en el proceso de desarrollo nacional.

En los países subdesarrollados, aún en aquellos en donde se han iniciado profundos procesos de cambio en el terreno político y social, no se registraron avances muy significativos, con la posible excepción de China, de la cual carecemos de información suficiente en ese objetivo de recuperar la tecnología como un modo de expresión de los propios valores culturales.

Las principales causas de esta actitud negativa son, a nuestro juicio, las siguientes: en primer lugar, la comprobación empírica de lo que acabamos de señalar; el hecho de que aún los países que-

han transformado su estructura socioeconómica siguen orientadas sus soluciones tecnológicas según las pautas señaladas por los grandes países capitalistas avanzados; el reciente ejemplo de la Unión Soviética, que acude a capitales extranjeros para incrementar la fabricación de automóviles, para descubrir probablemente dentro de veinte años aquello que las grandes potencias capitalistas, ya están percibiendo ahora, es decir, que el automóvil es una de las soluciones más dispensiosas y socialmente irracionales del transporte humano, es uno de los casos ilustrativos.

En segundo lugar, la creación de una capacidad tecnológica integral es necesariamente un objetivo a largo plazo, mientras que la cantidad de problemas de los países atrasados presionan por soluciones inmediatas. En estas condiciones, es natural que se opte por utilizar las tecnologías ya desarrolladas, que permiten ahorrar tiempo, aunque no sean las más apropiadas a los objetivos últimos de la sociudad. Se supone que se trata de soluciones para un "período de transición", durante el cual de alguna manera se irán creando las condiciones para una nueva etapa más renovadora. Se olvida así que un período de transición que abarque el lapso de una generación termina por cristalizar y hacer permanente los principios y valores que comenzaron por adaptarse como provisorios.

Finalmente, el factor quizás determinante es el enorme prestigio de las tecnologías creadas en los grandes centros de poder mundial. Este actúa en dos acciones complementarias: por un lado, la complejidad, refinamiento y eficiencia de esas tecnologías hacen aparecer virtualmente como las únicas -

respuestas posibles a las demandas sociales que satisfacen; por otro lado el prestigio de las tecnologías se transmite a estas demandas sociales- que son al mismo tiempo efecto y causa de la tecnología- contribuyendo así a hacerlos adaptar también - como las únicas legítimas o, por lo menos, como las más modernas o adelantadas.

El nudo del problema consiste entonces en el hecho de que mientras los países subdesarrollados - no escapen a esa doble cadena causal; es decir, - mientras sigan adoptando indiscriminadamente las - pautas culturales de los grandes países capitalistas, la tecnología que éstos producen es- en la - práctica, aunque no en la teoría - realmente la única posible. En efecto la eficiencia del aparato - científico que respalda esa tecnología hace muy problemática y difícilmente justificable en término - del costo social, la posibilidad de reemplazarla - con soluciones locales diferentes.

El camino que se impone naturalmente, y que es el seguido e intentado en casos hasta ahora visto, es copiarla o adaptarla en el sentido puramente económico a que se hizo referencia.

Aún un análisis tan esquemático como el que acabamos de hacer muestra que la creación de una capacidad tecnológica propia que permita concretar - los proyectos de sociedad implícitos en México, es una tarea a largo plazo y difícil, no tanto por las restricciones materiales, como por la larga tradición de aceptación de los valores culturales impuestos directa e indirectamente por las grandes potencias capitalistas.

Como anteriormente dejamos asentados, en los

países avanzados la mayor parte de la producción científica se determina esencialmente de "abajo" - hacia "arriba" a través de la demanda del sistema productivo. Este mecanismo social contrasta con el que se opera en los países subdesarrollados; en éstos, y debido al papel de productores de materias primas que se les asigna en el esquema de poder mundial, los esquemas tecnológicos aparecen tardíamente, y más como elemento cultural que como respuesta a una demanda efectiva de investigación científica.

Por esta razón se orientan principalmente a la investigación básica y falta de estímulos para seleccionar líneas propias de trabajo, siguen las que tienen más prestigio en el ámbito internacional y que están dominadas por las grandes potencias.

Dicha actitud no sería por sí misma negativa, ya que en una primera etapa, esta es probablemente la manera más rápida de elevar el nivel de los equipos científicos locales. El problema aparece porque la comunidad científica de México tiende a considerar la actual estructura de la actividad científica mundial, como la encarnación misma de una "ciencia universal" que evoluciona en una forma más o menos libre según una dinámica que le es propia; este concepto se transmite fácilmente a las tecnologías que produce esa misma ciencia, contribuyendo así de alguna manera a "sacrilizarlos".

Otro rasgo diferencial con los países más avanzados y relacionado con el anterior, lo constituye la falta en nuestro país del estrato de los "tecnólogos" que en aquellos vincula a los profesionales de la ingeniería- tomados en el sentido amplio del personal calificado, en general de origen universitario, que dirige la actividad del aparato-

productivo-, con el sistema de investigación científica.

En los países desarrollados, este estrato está integrado principalmente por ingenieros que trabajan en el sistema productivo y que tienen experiencia en investigación aplicada o de desarrollo, adquirida a veces como parte de su entrenamiento universitario de posgrado, o más comunmente en institutos especiales o en los departamentos de investigación y desarrollo de las grandes empresas.

En los países subdesarrollados y entre ellos México, el estrato de ingenieros tiene características muy diferentes. Se forman en universidades donde la investigación científica es prácticamente inexistente, donde solo se trata de formar profesionales que conozcan y puedan manejar la tecnologías creadas en los países avanzados y donde el nivel de calidad de la enseñanza, se evalúa casi exclusivamente en función de la modernidad de las tecnologías abordadas.

A muchos de estos ingenieros las mismas empresas que los emplea los envían al exterior periódicamente; se ha insistido mucho sobre la importancia que esto tiene para impulsar el progreso tecnológico de sus países de origen, pero en realidad la gran mayoría de ellos, son enviados solamente para aprender a manejar nuevos procesos de producción y no para participar en su desarrollo y a su regreso deben limitarse a aplicar las técnicas aprendidas en el exterior, sin tener oportunidad de realizar una tarea verdaderamente creadora.

Este conjunto de circunstancias, unido a la falta casi total de investigaciones aplicadas en

los sistemas científicos locales, hace que este estrato de técnicos tenga una fuerte tendencia a aceptar sin mayor juicio crítico la tecnología producidas en el exterior y con ellas sus sistemas de valores y de adecuación social.

En resumen, y a la inversa de lo que sucede en los países desarrollados, en los países subdesarrollados el carácter de la tecnología adaptadas, - se determina esencialmente de "arriba hacia abajo". El sistema científico y tecnológico actúa principalmente como receptor más o menos pasivo de los centros de poder mundial, y los transmite al resto de la sociedad. Además, y esto es bien sabido, los productos de esas tecnologías, concebidas para sociedades de niveles de vida promedio mucho mas alto, solo llegan a un pequeño sector privilegiado que comparte esos calores y pautas de consumo.

Los sectores mayoritarios de la población, - deslumbradas por el prestigio que el mundo científico y las clases de altos ingresos confieren a esas tecnologías, tienden finalmente a considerarlas como el paradigma mismo de la cultura y el progreso; - como simultaneamente las percibe de alguna manera - como inalcanzables, se origina el sentimiento de impotencia y frustración que es la consecuencia natural de la imposibilidad de imaginar soluciones viables basadas en sus propios valores y en su situación concreta.

El propósito central de lo expuesto es demostrar que para que México recupere la tecnología como forma de expresión propia, no basta con actuar - solo sobre el sistema científico. El objeto primordial debe ser revertir la situación actual, haciendo que los sistemas de ciencia y tecnología dejen -

de ser casi exclusivamente receptores y transmisores de tecnologías generadas en el exterior, para convertirse en la manifestación legítima y dinámica de las aspiraciones y capacidad creadora del pueblo.

3.- LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA A LOS PAISES SUBDESARROLLADOS: EL CASO DE MEXICO.

El desarrollo de nuestro país se ha caracterizado por la ausencia de un proceso de cambio concomitante en el terreno científico y tecnológico. En estas circunstancias, la mayor parte de las innovaciones tecnológicas que se han venido incorporando a los sectores productivos han tenido que obtenerse y continúan obteniéndose del exterior, particularmente en lo que se refiere a la industria extractiva, la de transformación, la infraestructura física, las comunicaciones y los transportes.

Si se examinan las diversas etapas que México, como la mayoría de los países latinoamericanos han recorrido en su proceso de industrialización, se observa que en todos ellos se han fomentado, por circunstancias históricas estructurales, una demanda externa en vez de ejercerse una presión interna sobre los recursos científicos y tecnológicos nacionales.

Quizás la grande excepción dentro de este panorama general la constituyan las actividades agropecuarias. Esto no es de extrañar ya que la naturaleza misma de estas actividades - en los suelos, agua, y climas influyen de manera fundamental en la selección de los cultivos y productos animales, así como en la de los métodos y técnicas que han de utilizarse en el proceso de fabricación - hace imposi-

ble la adopción indiscriminada de innovaciones; en cambio exige un mínimo de adaptación y experimentación de productos y técnicas de explotación a las condiciones locales.

Sin embargo, pese a la importancia de la contribución de los Centros Nacionales de Investigación, demostración y extensionismo a la generación y difusión de las innovaciones técnicas y por ende, al crecimiento de la producción agropecuaria nacional, por ejemplo la "revolución verde", no hay duda de que la tecnología extranjera ha desempeñado también un papel relevante en este sector, no solo mediante programas de cooperación técnica de fundaciones extranjeras y flujos directos entre agricultores y ganaderos mexicanos con fuentes externas, sino también por numerosas vías indirectas, como es el caso de numerosas empresas extranjeras que venden productos al sector agropecuarios, transforman productos del campo o intervienen en la comercialización de dichos productos.

En vista de la diversidad de modalidades y problemas que acompañan al flujo de tecnología externa que llega a México, la elaboración de un diagnóstico sobre este fenómeno obliga a efectuar un examen sectorial que tome en cuenta las diferencias entre las características que asume en las distintas actividades económicas.

En términos generales, conviene recordar, sin embargo, que la transferencia de tecnología al país, tenía hasta fines de 1970 las siguientes características.

a). El proceso ocurría en forma irrestricta ya que, fuera de ciertas medidas dictadas por razo-

nes fiscales y de balanza de pagos, el Estado no intervenía en forma coherente y explícita con el fin de promover, orientar o controlar la transferencia de tecnología.

b).- Si bien es innegable que la tecnología extranjera contribuyó en forma importante al acelerado crecimiento del producto nacional en los últimos 30 años, la ausencia de una política gubernamental sobre la materia, trajo consecuencias negativas para el desarrollo general y en particular para la industrialización.

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA A LAS ACTIVIDADES - AGROPECUARIAS:

Constituye una tarea difícil identificar la problemática del proceso de transferencia de tecnología extranjera a las actividades agropecuarias, - ya que no se disponen de estudios sistemáticos sobre el particular, la escasísima información existente, se refiere exclusivamente a la innovación y al funcionamiento de los centros de investigación y extensión agropecuarias. Las entrevistas con algunos agricultores, ganaderos y estudiosos de los problemas agropecuarios sugieren que las innovaciones extranjeras que se han venido transmitiendo y aplicando a las actividades agropecuarias pueden clasificarse como: 6

6 Clasificación inspirada en la que se presenta en el Plan de acción Regional para la aplicación de la ciencia y la tecnología al Desarrollo de América Latina; Comité asesor de las NN.UU. sobre la aplicación de la Ciencia y Tecnología al Desarrollo Económico, E.C.E., México 1973, pág. 117.

"a).- Innovaciones biológicas (nuevas variedades vegetales o especies animales de mayor rendimiento, resistencia a condiciones locales, etc.

b).- Innovaciones físicas (equipo y maquinaria).

c).- Innovaciones químicas (fertilizantes, insecticidas, herbicidas, plaguicidas, productos veterinarios, etc.).

d).- Innovaciones en los métodos y en la organización de las distintas fases de la producción-agropecuaria (en la agricultura, nuevas técnicas de siembra, riego, limpia, cosecha, conservación, etc. y en la ganadería, nuevas técnicas de inseminación, engorda)."

La asistencia de técnicos extranjeros y las visitas de técnicos auspiciadas por Asociaciones de Agricultores y Ganaderos, son cubiertas básicamente mediante el pago de los gastos de viaje, de manutención y hospedaje, además de los honorarios; estas erogaciones varían considerablemente en función de la duración de la estancia, el servicio requerido y la calificación del experto.

Este tipo de asistencia la reciben fundamentalmente los grandes agricultores y ganaderos de la zona norte, Noroeste y Noreste de la República, que tienen las relaciones adecuadas, los recursos financieros y la preparación suficiente para hacer uso de estos servicios. Hasta la fecha, los más entusiastas organizadores de seminarios y conferencias con participación extranjera son ciertos grupos de agricultores del Noroeste (tomateros y cultivadores de frutas y legumbres de Sinaloa, por ejemplo, y las Asociaciones Regionales de ganaderos que reúnen

a agricultores y ganaderos de altos ingresos con capacidad financiera suficiente para viajar a los centros de reunión y sufragar los gastos de estas actividades.

Si bien estas visitas son dignas de estímulo debido a su alto nivel técnico, son todavía insuficientes y no resultan accesibles para el agricultor de tierras de temporal o el ganadero en pequeño que está a nivel de subsistencia.

La asistencia técnica suministrada al sector agropecuario al amparo de contratos celebrados entre empresas establecidas en México y empresas extranjeras tiene importantes consecuencias tecnológicas y económicas. El análisis de más de 30 treinta-contratos de asistencia técnica entre empresas foráneas y empresas establecidas en México, casi todas subsidiarias de las empresas proveedoras de tecnología dedicadas a fabricar insumos agropecuarios, - - transformar productos del campo o comercializar los productos elaborados, permite observar que, además de obtener conocimientos, asistencia técnica y derechos de propiedad industrial para fabricar los productos propios de su empresa, los establecimientos comerciales en México, reciben en una alta proporción (19 de 33 casos), la visita de expertos extranjeros que supervisan las labores de asesoría al agricultor y al ganadero en áreas muy diversas.

Aunque la asistencia técnica de los fabricantes de maquinaria y equipo agrícola, se limita estrictamente a la selección de dichos implementos, - así como a su manejo y mantenimiento, la venta misma de éstos implica la transmisión de tecnología incorporada. Tanto el diseño de los equipos como el proceso implícito distan mucho de ser adecuados a -

las condiciones ecológicas de México y su requerimiento de crear empleos.

No se cuentan todavía con estudios detallados sobre la mecanización en el sector agropecuario que permitan determinar sus efectos sobre el empleo, la productividad, el crecimiento de la producción, etc.; sin embargo, de la mayor parte de los estudios realizados parecen manifestarse dos problemas graves:

a). La frecuente mecanización indiscriminada de las actividades agropecuarias, como resultado del fuerte efecto demostrado de los países desarrollados, de la iniciativa de las empresas fabricantes de equipo y de consideraciones de rentabilidad económica privada de los grandes productores agropecuarios.

b). La inadecuación de una gran parte de la maquinaria y el equipo agropecuario de los requerimientos privados y sociales del país, ya que el diseño de ellos obedece generalmente a condiciones ecológicas y de organización social de la producción considerablemente diferentes, y tiene como objetos ahorrar mano de obra en gran escala.

Los fabricantes de maquinaria agrícola en México, insisten primero en que han introducido en fecha reciente o están por introducir algunos modelos de maquinaria agrícola más pequeños y, segundo, en que el mercado mexicano no basta para justificar las fuertes inversiones que requeriría el diseño o rediseño de maquinaria agrícola.

En vista de que en el país existen cuatro fabricantes de tractores y de que el mayor de ellos -

apenas se acerca a la producción de 3000 unidades anuales, el mercado mexicano difícilmente constituye un aliciente para que alguno diseñe maquinaria más adecuada a las necesidades locales.

En contraposición con lo que sucede con los fabricantes de maquinaria y equipo, las empresas productoras de fertilizantes, insecticidas, herbicidas, alimentos balanceados u otros productos agropecuarios de origen químico, suministran frecuentemente asistencia técnica a las actividades agropecuarias.

Como consecuencia de los contratos de asistencia técnica celebrados entre ellos y sus matrices en el exterior o con empresas foráneas con las que se encuentran vinculadas, la mayor parte de ellas, recibe visitas de técnicos extranjeros que van directamente al campo con el objeto de promover el empleo de sus productos y que al mismo tiempo proporcionan al productor agropecuario asesoría sobre siembra, cultivo y cosecha, alimentación y cuidado de animales, etc.; de manera que este se convierte en cliente de sus productos o se conserva como tal.

La asistencia técnica en este campo procedente del exterior, si bien es considerada benéfica por muchos productores agropecuarios, adolece de una serie de desventajas, a saber:

a).- Como tiene por objeto la venta de los productos, la asesoría no es siempre la adecuada a las necesidades del usuario. En muchas ocasiones el producto, objeto de promoción, resulta antieconómico o inconveniente para las necesidades del agricultor o ganadero, así como dañino a la ecología local.

b).- La asistencia técnica se concreta en - las tierras de riego o de temporal seguro, y en las grandes unidades avícolas y ganaderas que constituyen el mercado más atractivo. La organización de la producción juega un papel muy importante en este aspecto, prueba de ello es que a pesar de la importancia de la ganadería bovina en México, el consumo de alimentos balanceados y la asistencia técnica ligada a sus ventas son muy reducidas debido a las ventajas que ofrecen el pastoreo extensivo, frente a la ganadería intensiva. En cambio en la cría de - - puercos y en la avicultura, por naturaleza, actividades intensivas, las empresas productoras de alimentos balanceados, desempeñan un papel muy importante y constituyen vehículos significativos de - - asistencia técnica.

c).- Los contratos de asistencia técnica examinados, indica que la mayor parte de las empresas productoras de productos industriales, para el sector agropecuario y que reciben servicios técnicos extranjeros y proporcionan asesoría general a sus clientes, se encuentran vinculados a capital y tecnología extranjeros.

La asistencia técnica canalizada a través de las empresas establecidas en México que elaboran productos del campo, la reciben fundamentalmente - las enlatadoras de frutas y legumbres y las de - - transformación de lácteos. Dichas empresas obtienen de sus casas matrices asesoría en los aspectos técnicos de sus programas de compras de productos agropecuarios. Esta asesoría cubre:

1.- Desarrollo de variedades de frutas y legumbres adecuadas para ser transformadas.

2.- Control de calidad y normalización de las frutas y verduras.

3.- Siembra, utilización de fertilizantes y técnicas de cosechas y conservación.

4.- Control de plagas y enfermedades.

5.- Alimentación y ciclos de crianza del ganado.

Como las empresas proporcionan asistencia técnica al agricultor y al ganadero para garantizar un abastecimiento adecuado en volumen y calidad de legumbres, frutas o leche; la asesoría, aunque gratuita se orienta al cultivo al costo más bajo posible de las variedades específicas que requiere la empresa. La selección de estas variedades no coincide necesariamente con las más redituables para el agricultor aunque este se beneficia de cierta seguridad en lo que concierne a la venta de sus cosechas.

Las empresas que adquieren sus productos agropecuarios suelen proporcionar la asistencia en forma de un paquete que incluye el compromiso de compras de cosechas o leche según el caso, y el suministro de créditos, forrajes o productos agroquímicos. En consecuencia la "gratitud" de la asistencia técnica al agricultor o al ganadero se ve compensada ampliamente por distintos mecanismos.

La forma más directa de transferencia de tecnología al sector agropecuario, la constituyen los contratos entre empresas extranjeras establecidas en México que adquieren productos del campo con fines de comercialización y a la vez de transformación industrial.

Las licenciadas son empresas foráneas dedicadas al desarrollo y a la comercialización de variedades mejoradas de semillas, que a través de estos contratos:

a).- Venden sus semillas y se comprometen a poner a disposición de las licenciadas las nuevas variedades que desarrollen.

b).- Suministran conocimientos y asistencia técnica a la empresa licenciada y en ocasiones a los agricultores vinculados a ella, con el objeto de que la producción agrícola garantice óptimos rendimientos (asesoría sobre riegos, uso de fertilizantes, eliminación de plagas, siembra cultivo y cosecha).

c).- Concede el derecho de utilizar sus marcas registradas.

d).- Prohíben exportar a la licenciada, - semillas cosechadas en México.

Las empresas licenciadas establecidas en México, generalmente subsidiarias de empresas extranjeras, celebran a su vez contratos con agricultores nacionales para la compra de sus cosechas de algodón, sorgo, y particularmente de granos para semilla o para fabricación de aceites. Proporciona a los agricultores en forma adicional créditos en dinero o en especie, así como las variedades específicas de semillas que habrán de ser sembradas.

Los pagos que corresponden al uso de marcas, conocimientos y asistencia técnica suelen establecerse como porcentajes sobre las ventas, como pagos fijos por toneladas de semillas producida y vendida o transformada; o como una combinación de porcenta-

je sobre ventas netas más una cantidad fija por hectáreas sembradas.

No deja de resultar algo irónico que mientras las nuevas variedades de maíz y trigo desarrolladas en México han fluído libremente a todas las partes del mundo como un ejemplo de cooperación internacional, y nuestro país ha venido recibiendo del mundo desarrollado otras semillas mejoradas en condiciones tan desventajosas.

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA AL SECTOR INDUSTRIAL:

Basicamente, la tecnología extranjera se ha venido incorporando a la industria mexicana en forma de:

- 1.- Bienes de capital.
- 2.- Recursos Humanos Calificados.
- 3.- Planos, diseños, fórmulas, especificaciones, manuales de operación y toda clase de documentación técnica.

Entre los canales del flujo de dicha tecnología, cabe destacar lo siguiente:

a).- Las importaciones de maquinaria y equipo industrial.

b).- Los acuerdos contractuales de concesión de uso de patentes y marcas y de suministro de conocimientos técnicos, asistencia técnica, ingeniería-básica y de detalle y servicios de administración y operación de empresas.

c).- Los servicios de técnicos independientes y de laboratorio de análisis de productos y materias primas industriales.

d).- Los programas de cooperación técnica con gobiernos extranjeros y organismos internacionales. La mayor parte de la transferencia de tecnología extranjera a la industria mexicana está ocurriendo en la actualidad a través de acuerdos contractuales.

Las importaciones de maquinaria y equipos constituye, junto con los acuerdos contractuales, un canal importante para la adquisición de tecnología extranjera en el sector industrial. En algunos sectores de la industria ligera como la alimenticia y de bebidas, la textil y la del calzado, la del vestido y la editorial, constituyen el canal principal, ya que el proceso de producción viene implícito básicamente en la maquinaria y el equipo, debido a los conocimientos técnicos adicionales que se requieren en buena medida son suministrados gratuitamente por los proveedores del equipo o son del dominio público.

Debido a la poca atención que recibió la producción de bienes de capital en el proceso de sustitución de importaciones en México en comparación con los bienes de consumo, el país importa todavía mucha maquinaria y equipo para su industria ligera, que países de niveles semejantes de desarrollo, ya fabrican desde hace años. 7

Los problemas básicos de la importación de la tecnología vía maquinaria y equipo, surgen en la etapa de la evaluación y selección de estos bienes de capital. Faltan canales organizados que recopi-

7 NAFINSA+CEPAL, La política industrial en el desarrollo económico de México, NAFINSA, México, - - 1971, pág. 35.

len, elaboren y distribuyan de manera sistemática y ágil la abundante información existente en el ámbito internacional sobre sus características técnicas, los costos directos e indirectos que involu-
cran su utilización, los proveedores y precios. Aunque gran parte de la información está contenida en los catálogos de los proveedores de distintos países, muchas empresas medianas y pequeñas solo tienen acceso a la información que ofrecen los vendedores de equipos más dinámicos, con todas las deformaciones de publicidad comercial imaginables.

La capacidad de la industria mexicana, para evaluar técnicamente los costos y beneficios de la maquinaria y el equipo disponibles en el mercado mundial siguen siendo insuficientes. Así la industria mexicana adquiere frecuentemente maquinaria y equipos obsoletos, ya sean nuevos o de segunda mano. Un estudio señala que la mitad de las empresas entrevistadas habían adquirido equipo de segunda mano para procesos básicos a precios que fluctuaban entre el 10 y el 50% del precio de maquinaria nueva. 8

El uso de equipo de segunda mano, es muy común en la industria metalmecánica, pero es muy poco frecuente en la industria química donde se requiere maquinaria de gran precisión. La compra de equipos de segunda mano es particularmente común en empresas medianas y pequeñas que tienen dificultades para obtener financiamiento; dos fabricantes medianos de autotransportes se lamentaban de "haber tenido -

8 W. PAUL STRASSMAN "Intercambio Tecnológico y Desarrollo Económico" Cornell University Press", Nueva York, 1968, pág. 70-71.

que comprar máquinas-herramientas de segunda mano - debido a la escasez de créditos".

El equipo de segunda mano es más barato y - tiene la ventaja de ser generalmente de más fácil - manejo y reparación. Por ello puede resultar en ocasiones atractivo; sin embargo en la mayor parte de - los casos involucra desventajas que contrarrestan - los beneficios:

a).- Cuanto más vieja sea la maquinaria, tanto mayor será el riesgo de que se descomponga.

b).- Frecuentemente es imposible disponer de los manuales de mantenimiento y reparación y de los técnicos adiestrados en el manejo de equipo obsoleto.

c).- Los costos de mantenimiento crecen más - que proporcionalmente con respecto a la edad de la - maquinaria.

d).- Resulta más difícil encontrar refaccio - nes para equipo de segunda mano que para equipo nuevo.

e).- La productividad del equipo o maquina - ria obsoletos o de segunda mano es inferior a la - del equipo nuevo.

Aunque recientemente se han adoptado algunas medidas tendientes a resolver deficiencias en la importación de bienes de capital (la creación de dos - centros de información técnica en la Secretaría de - Comercio y en el CONACYT respectivamente) todavía - resta mucho por hacerse.

La problemática específica que se presenta - en las distintas fases de la transferencia de la -

tecnología extranjera es:

- 1.- Identificación de los requerimientos técnicos de las empresas.
- 2.- Búsqueda de información, evaluación y selección de tecnologías.
- 3.- Negociación de Tecnologías.
- 4.- Absorción de los conocimientos técnicos.
- 5.- Adaptación e innovación de las tecnologías importadas.

1.- IDENTIFICACION DE REQUERIMIENTOS TECNICOS:

Toda importación de tecnología, independientemente del mecanismo que se utilice, se inicia con la identificación de un requerimiento técnico. En esta primera fase se originan en la industria mexicana muchas importaciones innecesarias de tecnologías o deficiencias en el proceso de su adquisición. La identificación del requerimiento en el ámbito de la empresa, deja mucho que desear, particularmente en el caso de unidades medianas y pequeñas, pero también en algunas grandes compañías con capacidad técnica comprobada.

Algunas veces el problema reside en la ausencia o en el planteamiento erróneo de estudios de viabilidad, que no permite especificar detalladamente qué bienes en particular se desea producir, cuales son las perspectivas reales de mercado, que limitaciones de recursos humanos existen, materiales y finanzas; en que forma incide la política gubernamental sobre la fabricación de los bienes, si la tecnología que se requiere puede obtenerse a través de la adquisición de maquinaria y equipo o es nece-

sario también establecer un contrato de asistencia-técnica y con que modalidades.

Como consecuencia de estas deficiencias, con frecuencia se adquiere tecnología del exterior cuando está disponible localmente, se establecen contratos de asistencia y se obtienen derechos de patentes cuando lo que se desea es adquirir los derechos de una marca desprestigiada; en fin se procede a buscar información, seleccionar y negociar tecnología que frecuentemente no se necesita o no es la más apropiada.

Aunque el problema es de mayor trascendencia en la etapa de identificación de los requerimientos técnicos tecnológicos de un nuevo proyecto de inversión (ya que la mala decisión inicial, se derivan innumerables restricciones tecnológicas posteriores); el problema se repite en el curso de la operación, ampliación y modernización de las plantas industriales.

Desde el punto de vista social, el panorama es todavía más grave. En la industria pequeña y mediana existen muchas empresas que funcionan con bajos niveles de eficiencia y presentan una demanda potencial de innovaciones técnicas, pero no la hacen efectiva debido entre otras cosas, a la falta de mecanismos organizados, que ayuden a identificarla y orientarla hacia fuentes de apropiadas". 9

9 MAURICIO DE MARIA Y CAMPOS, "La transferencia de tecnología en el proceso mexicano de industrialización", Planeación y Desarrollo, Serie Octubre, México, 1973, pág. 55.

2.- BUSQUEDA DE INFORMACION, ALTERNATIVAS Y SELECCION DE TECNOLOGIAS.

La tecnología adquirida del exterior es frecuentemente inadecuada desde el punto de vista privado y social, tanto en lo que se refiere al diseño de productos, como a los procesos y bienes de capital. Muchas veces se compran tecnologías relativas a productos que no se ajustan a la demanda privada o social; tecnologías de procesos y equipos obsoletos o inadecuados al tamaño de los mercados, a los precios relativos del capital, a las características de la fuerza de trabajo y a la disponibilidad interna de las materias primas, se contratan tecnologías en paquete, cuando quizás hubiese convenido más, por razones de adaptabilidad o de costo, la importación de servicios en forma desagregada de distintos proveedores y a la utilización parcial de servicios técnicos locales.

Primeramente, esta situación se explica por el hecho de que las tecnologías disponibles en el mercado mundial fueron concebidas para alcanzar objetivos distintos, en condiciones diferentes de precios y de dimensión de mercados.

Existen excepciones en algunas grandes empresas industriales y compañías internacionales de ingeniería que han reducido la escala de sus tecnologías o adoptado sus procesos de fabricación a fin de utilizar de manera más intensiva la mano de obra, pero sin embargo los costos y los riesgos de la investigación son muy altos.

Un segundo obstáculo para la selección de tecnologías apropiadas, se localiza en el proceso de búsqueda de información y evaluación, que varía-

considerablemente según los vínculos financieros entre las empresas proveedora y receptora y según el tamaño de la empresa". 10

Las empresas estatales- sobre todo cuando se trata de grandes organismos como Petróleos Mexicanos, la C.F.E., Altos Hornos, Guanos y Fertilizantes, etc.,- generalmente no tienen problemas muy serios en la búsqueda de información y en la evaluación de tecnologías y proveedores alternativos. Algunas de ellas han efectuado considerables esfuerzos para formar su propio personal técnico, cuentan con prestigiosos institutos de investigaciones que disponen de información abundante y sistemática sobre otras fuentes de tecnología, elaborar los estudios de viabilidad necesarias; intervienen frecuentemente en el diseño y construcción de las nuevas plantas e incluso se han convertido ya en licenciantes de tecnología.

Dentro del sector privado, existen situaciones distintas. En las subsidiarias de las empresas extranjeras, la tecnología proviene básicamente de la casa matriz y su selección se hace conforme a la estrategia global de maximización de ganancias de la empresa en su totalidad. En las empresas mixtas (de capital nacional y extranjero) la selección puede ocurrir de manera muy distintas, dependiendo de quién provenga la iniciativa de asociar capitales, de cuando tenga lugar la búsqueda de tecnología y de cual de las dos partes controle el capital de la

10 MIGUEL S. WIONCZEK, "Los problemas de la transferencia de la tecnología en el marco de la industrialización acelerada: El caso de México", en Comercio Exterior, México, Sept. 1971, pág. 249.

empresa. El hecho de que en la mayor parte de los casos, el socio extranjero es propietario de la tecnología lo pone en una situación ventajosa frente al socio mexicano, que en ocasiones no tiene capacidad técnica suficiente para evaluar la tecnología involucrada.

La empresa privada de capital netamente nacional tiene mayores dificultades para obtener información oportuna y suficiente sobre tecnología y proveedores alternativos, así como para evaluarlos en forma adecuada. La situación es particularmente grave, tratándose de empresarios medianos y pequeños, ya que las grandes empresas nacionales en los sectores con tecnologías más dinámicas y competitivas han contado frecuentemente con los recursos y la presión necesaria para efectuar una selección mas eficiente de tecnología.

En términos sociales, el problema de la selección de tecnología extranjera, es todavía más complejo. Si la tecnología adquirida no ha promovido en muchas ocasiones el logro de objetivos fundamentales como el empleo de la mano de obra no calificada, la expansión de las exportaciones, el uso eficiente de las divisas escasas, la productividad, la preservación del ambiente, etc. ello se ha debido en gran parte a la falta de una política explícita sobre la selección de la tecnología y a los efectos tecnológicos involuntarios de algunas políticas que persiguen fines de otra índole.

En ausencia de controles de cambio y en virtud de una política cambiaria que en el pasado ha dado mayor lugar a largos períodos de sobrevaluación del peso mexicano, el industrial mexicano no ha tenido que preocuparse por el problema de las di

visas en la selección de tecnología, -salvo este período de la devaluación del peso-. Por el contrario, ha contado frecuentemente con un subsidio virtual a la importación de tecnología, maquinaria y equipo.

3.- LA NEGOCIACION DE TECNOLOGIA:

El problema básico de la negociación de tecnología reside en que el comprador se enfrenta por lo general a un mercado sumamente imperfecto. 11 - En este mercado, la tecnología disponible está con frecuencia vinculada a productos intermedios y bienes de capital vendidos en condiciones monóplicas, el precio del bien "tecnología" es generalmente muy difícil de establecer y opera sobre la base del poder relativo de negociación de las partes; por último, el comprador se encuentra en una situación paradójica, ya que lo que necesita-conocimientos- es algo que desconoce y que, por lo tanto, le resulta frecuentemente muy difícil de evaluar.

Si a las imperfecciones de mercado de tecnología, agregamos el hecho de que las empresas mexicanas tiendan a ser más débiles en recursos financieros, capacidad técnica y experiencia negociadora que el típico vendedor de tecnología de un país desarrollado, es fácil entender la posición desventajosa de ellos al entrar en negociaciones.

Consecuentemente, los contratos de tecnología y de uso de patentes y marcas celebrados entre-

11 CONSTANTINO VAITSOS "Opciones estratégicas en la comercialización de tecnología: El punto de vista de los países en desarrollo", Comercio Exterior, México, Septiembre, 1971.

empresas nacionales y proveedoras extranjeros venían incluyendo en la mayoría de los casos, condiciones lesivas para las empresas y para el país, tales como:

I.- Pagos excesivos en relación con la prestación obtenida.

II.- Períodos excesivos de duración de los contratos, considerando la vida útil de la tecnología y los plazos normales de asimilación de los mismos.

III.- Cláusulas restrictivas a la exportación.

IV.- Cláusulas que obligan a adquirir productos intermedios o componentes de la empresa licenciante o de un proveedor determinado.

V.- Cláusulas restrictivas a la producción, a la innovación o a la administración de la empresa.

VI.- Cláusulas que obligan a cederle al proveedor de tecnología gratuita u onerosamente, las mejoras o innovaciones efectuadas en los productos o procesos.

VII.- Obligación de someter los conflictos derivados de los contratos a tribunales del país de la empresa proveedora de la tecnología.

El análisis de 109 contratos de licencia en los que se incluía patentes, marcas y conocimientos técnicos no patentados, realizados en México en 1969, mostró que, solo en lo que se refería a restricciones a la exportación, contenían 126 cláusulas que incluían prohibiciones totales de exporta-

ción, limitación de exportar a ciertos países o - - áreas geográficas, cuotas de exportación, el derecho de la empresa proveedora de fijar precios o canales de exportación, etc.

Aunque las consecuencias de estas restricciones para la economía nacional no son susceptibles de medición, es claro que los costos privados y sociales involucrados eran muy altos.

Mediante algunas estimaciones recientes de los pagos tecnológicos al exterior derivados de los acuerdos de transferencia de tecnología, se dedujo que a fines de los 60s., las remesas directas por ese concepto habían crecido en forma acelerada, - - aproximándose a los 2500 millones de pesos en 1970, lo cual agravaba el desequilibrio de la balanza de pago del país.

Los 2500 millones de pesos no incluían los - costos implícitos a los pagos indirectos que se originan en las cláusulas restrictivas de los contratos de tecnología. Como consecuencia de las cláusulas que obligan a comprar materias primas, componentes, maquinaria y equipo exclusivamente de las fuentes designadas por la empresa licenciante de la tecnología, con frecuencia las empresas mexicanas tenían que pagar precios excesivos por dichos bienes.

Así mismo, como resultado de las cláusulas - que obligan a exportar a través de la empresa licenciante, la industria mexicana tenía que vender sus productos en muchas ocasiones a precios más bajos - que los que hubiere de haber exportado sus productos libremente al mercado mundial.

La política gubernamental en asuntos tecnológicos se limitaba hasta fines de 1972, a un control

limitado de los pagos directos al exterior por concepto de tecnología, por consideraciones fiscales y de balanza de pagos. A partir de la promulgación en 1955 de la "Ley de Industrias nuevas y Necesarias", la Secretaría de Industria y Comercio, empezó a exigir la presentación de los contratos tecnológicos-- de aquellas empresas que solicitasen beneficios fiscales de promoción industrial, con el objeto de verificar que los pagos por ese concepto no excedieran por ese concepto del 3% de las ventas netas de las empresas.

Esta exigencia se amplió gradualmente a todas las empresas que habían solicitado, desde 1965, en adelante, los beneficios otorgados por los programas de fabricación y, más recientemente, a los que solicitaron beneficios y estímulos fiscales al amparo del "Decreto de Descentralización Industrial" de 1972.

Aunque este mecanismo de control ha funcionado con bastante eficiencia, reduciendo los pagos tecnológicos en el caso de las empresas que solicitaban beneficios fiscales y controles a la importación solamente una parte de los contratos celebrados era objeto de vigilancia gubernamental, no existiendo ningún registro obligatorio.

4.- LA ABSORCION DE LA TECNOLOGIA IMPORTADA:

Mientras la mayor parte de los informes y estudios sobre la transferencia de tecnología han examinado con gran detalle los aspectos de selección y particularmente de negociación, la absorción de la tecnología importada no ha recibido la atención requerida. Sin embargo, no hay duda de que la rápida y efectiva asimilación de los conocimientos técni--

cos adquiridos es crucial para las empresas y el país, ya que de lo contrario, la mera transferencia puede involucrar una costosa e indefinida dependencia respecto del exterior.

Tal como lo reconocen algunos de los sectores más dinámicos de la industria mexicana, muchas empresas han tenido que depender de los conocimientos y servicios técnicos extranjeros durante períodos excesivos sin hacer los esfuerzos necesarios para desarrollar gradualmente su propia capacidad tecnológica y evitar así la necesidad de hacer indefinidamente pagos al exterior por asistencia técnica.

Algunas veces, la duración excesiva de los contratos se han debido a que las empresas mexicanas adquieren, junto a los conocimientos y la asistencia técnica, el derecho a utilizar marcas extranjeras.

Si bien éstas pueden ser de utilidad social en algunos sectores, debido al prestigio técnico que conllevan, sobre todo en mercados de exportación, lo cierto es que en muchos casos no acarream ningún beneficio para el país y que con el paso del tiempo la dependencia con relación a la marca, aumenta.

A pesar de que muchos contratos no involucran la concesión de derechos de propiedad industrial, es común encontrar empresas que han venido recibiendo asistencia técnica de la misma licenciate durante varios decenios y que siguen acudiendo a ella para resolver problemas más técnicos de gran sencillez, que debería estar en posibilidad de solucionar por sí misma con la ayuda proveniente de fuentes nacionales.

Hasta hace poco, no existía ninguna política gubernamental tendiente a promover una rápida absorción de la tecnología importada, a pesar de que las consecuencias sobre los pagos al exterior de la asistencia innecesaria recibida son no menos importantes que el monto o porcentaje de la contraprestación anual estipulada en los contratos.

La Ley Sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología 12, vino a coadyuvar a una rápida asimilación de la tecnología adquirida. Como prohíbe que los contratos tengan plazos excesivos de vigencia y, estipula que en ningún caso excederán de 10-años obligatorios para el adquirente, el Registro y las empresas mismas vigilan con mayor cuidado por cuanto tiempo se requieren los servicios del exterior y hacen mayores esfuerzos para asimilar la tecnología extranjera con mayor celeridad.

En esta forma se está evitando caer en el matrimonio indisoluble de 20, 30, y hasta 99 años de duración que caracterizaba a algunos contratos anteriores a la Ley.

Otra contribución importante de la Ley a la efectiva asimilación de la tecnología, es la asimilación de las cláusulas contraactuales, que prohíben continuar utilizando los conocimientos técnicos recibidos a la terminación del contrato. Si bien no puede evitarse que las empresas mexicanas tengan que dejar de usar las patentes y marcas propiedad de la licenciante, en caso de que éstas estén vigen

12 "Ley del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Patentes y Marcas", Diario Oficial, México, 30 Dic. de 1972.

tes a la terminación del contrato de acuerdo con - las leyes de propiedad industrial, no puede aceptar se que la empresa licenciataria se vea obligada a - olvidar los conocimientos técnicos no patentados - que ha adquirido y que incluso deje de fabricar.

Esta limitación va en contra de uno de los - derechos más elementales, el de poner en práctica - los conocimientos adquiridos en el desempeño de una actividad productiva.

Desde el punto de vista técnico lleva una - perpetuación del subdesarrollo tecnológico y a una - dependencia permanente de la empresa licenciataria - respecto de la licenciante.

No obstante lo anterior, no hay duda de que - la absorción de la tecnología es uno de los proble - mas más complejos y de los que más requieren una se - rie de acciones complementarias de parte del Estado y las empresas, tendientes a lograr el máximo "efec - to de aprendizaje" del proceso de importación de - tecnología.

Ello puede obtenerse mediante la promoción - de actividades tales como:

a).- La desagregación de paquetes tecnológi - cos con participación; de firmas nacionales de inge - niería.

b).- La designación de contrapartes mexica - nas en las etapas de diseño, construcción y puesta - en marcha de plantas industriales.

c).- El entrenamiento de técnicos mexicanos - de alto nivel en la planta del licenciante, antes - que en la planta mexicana.

d).- Y en general todas aquellas actividades que tienden a generar un proceso autosostenido de desarrollo técnico a partir de la tecnología importada.

Aunque al Estado corresponde planear y promover estas actividades (El CONACYT ya está iniciando trabajos en ese sentido en colaboración con la S.C. y algunas instituciones de investigación y cámaras industriales), es indudable que la mayor parte de estos aspectos, requieren ser negociados desde el inicio del proyecto con los proveedores de tecnología. Por tanto, los empresarios deben ser los primeros convencidos y entusiastas respecto a ese tipo de acciones.

5.- ADAPTACION Y MEJORAMIENTO DE LA TECNOLOGIA IMPORTADAS:

Si una empresa no realiza esfuerzos para adaptar los productos y procesos a las condiciones y requerimientos del mercado interno y para mejorarlos sustancialmente, es difícil que pueda funcionar con libertad y penetrar más tarde en los mercados interno e internacionales. En México, solamente han seguido este camino un grupo muy reducido de empresas. Aún en los casos en que era factible adaptar la tecnología extranjera a las condiciones del país, surgían los siguientes obstáculos:

1).- La escasez de los cuadros técnicos necesarios para esas labores que requieren conocimientos de ingeniería y una actitud tecnológica crítica.

2).- La tendencia del empresario a evitar estas actividades consideradas costosas y arriesgas-

das, frente a la seguridad que ofrece la tecnología aprobada.

3).- La interdependencia entre las subsidiarias y las casas matrices de las empresas transnacionales con respecto a productos intermedios y componentes, que muchas veces hacía inconveniente su adaptación a un mercado particular.

4).- La excesiva protección de la competencia externa de que han gozado muchas empresas, que no ha estimulado la adaptación de los procesos para obtener mayores niveles de eficiencia.

5).- Las restricciones existentes en los contratos de licenciamiento a la adaptación o al uso de tecnología complementarias, particularmente en el caso del uso conjunto de tecnología y marcas.

A pesar de estos problemas, hay casos en que se están llevando a cabo adaptaciones tecnológicas con el fin de operar con mayor eficacia en el mercado nacional, utilizar la mano de obra más intensamente y, en especial, ajustarse a las disponibilidades internas de materias primas y algunos componentes.

Hasta la fecha, no existe una política gubernamental explícita sobre la adaptación de tecnologías importadas. Aunque son útiles las medidas adoptadas recientemente en materia de información tecnológica, las actividades de adaptación y de innovación de las tecnologías importadas requieren todavía más: una política coordinada del sector público dirigida a estimular la demanda de cambio tecnológico y apoyar al empresario dispuesto a tomar los riesgos inherentes a las actividades de adaptación e innovación tecnológica.

El CONACYT y ciertos centros académicos y de investigación, así como algunas empresas públicas y privadas, han iniciado en los últimos cuatro años - esfuerzos en esta dirección. Sin embargo, todavía - es largo el camino por recorrer en esta materia.

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA A LA PESCA Y MINE- - RIA:

LA PESCA:- El ritmo de incorporación de innovaciones tecnológicas a las actividades pesqueras, - es sumamente lento. Aunque algunas empresas pesque- - ras han utilizado en el pasado los servicios de técnicos extranjeros, esto ha tenido poca trascenden- - cia.

La mayor parte del sector pesquero está integrado por cooperativas y por un gran número de pes- - cadores individuales que se encuentran en una precaria situación económica que rara vez logran incorpo- - rar innovaciones técnicas a sus procedimientos habituales.

La poca asistencia técnica que reciben las - cooperativas proviene del Banco Cooperativo, del - Instituto de Pesca de la Secretaría de Comercio y - de algunos programas de Cooperación técnica parti- - cularmente de Cuba y Japón.

Por lo demás, la tecnología que fluye del exterior viene, básicamente incorporada a barcos y - equipos de pesca, refrigeración, etc. Sin que re- - quiera de pagos adicionales a los proveedores ex- - tranjeros.

Sin embargo, igual que en la agricultura, - los contratos de conocimientos de propiedad indus- - trial, comienzan a hacer su aparición como vehícu-

los de transferencia tecnológica en este sector, - particularmente para el cultivo de especies de alto valor comercial, como los crustáceos.

LA MINERIA:- La transferencia de tecnología- extranjera al sector minero, toma principalmente - forma de acuerdos contractuales en el campo minero- metalúrgico, ya que la mayor parte de las grandes - empresas mineras que originan una demanda significa- tiva de innovaciones técnicas se encuentran integra- das o vinculadas a grupos industriales que transfor- man los minerales.

Tanto estos grupos como algunas empresas mi- neras independientes establecen en ocasiones conve- nios de asistencia técnica continua con empresas ex- tranjeras o contratan los servicios de firmas de - consultorías y de técnicos especializados en traba- jos de localización, exploración y elaboración de - planos y diseños para la explotación de propiedades mineras.

Los problemas relativos a la selección de - proveedores de tecnología, negociación de contratos y asimilación de conocimientos son también muy simi- lares a los que se presentan en el sector indus- - trial.

III.- LA NECESIDAD DE IMPORTAR TECNOLOGIA PARA EL - DESARROLLO DEL PAIS.

En los dos últimos decenios, el comercio tecnológico se ha vuelto un factor cada vez más importante en las relaciones entre países. Por una parte, en los casos especiales de los países en vías de desarrollo, llamados también del tercer mundo, - hay una gran necesidad de tecnología para el proceso de desarrollo que pretenden utilizar y por otro lado, cada nueva ola de sustitución de artículos - que antes se importaban para acelerar su proceso - de industrialización- significa una nueva demanda - de equipo cada vez más complejos y avanzados de capital, y sobre todo, de tecnología. Este proceso de sustitución de importaciones ha llevado a una creciente dependencia de la tecnología extranjera, por que evidentemente, los países en vías de desarrollo no pueden satisfacer internamente su propia demanda y por lo tanto tienen que acudir necesariamente a - la importación de tecnología. Lo anterior trae como consecuencia una mayor dominación tecnológica por - parte de los países industrializados o países avanzados.

1.- LA DEMANDA DE TECNOLOGIA.

En este contexto nuestro país atravesó por - una situación semejante. Por tanto el proceso de desarrollo mexicano se caracterizó por la falta de desarrollo del sistema científico y tecnológico nacional; en estas circunstancias, para la industrialización de México ha tenido que adquirirse y continúa-adquiriéndose tecnología del exterior.

Al examinar las diversas etapas que México - ha recorrido en su proceso de industrialización, se

encuentra que en todos ellos se ha fomentado, por circunstancias históricas estructurales, la demanda externa, en vez de ejercer una presión interna hacia el sistema científico tecnológico nacional, que permitiera producir la tecnología que necesitábamos.

Tanto la etapa de exportación de productos primarios como la de sustitución de importaciones del período posrevolucionario, se caracterizaron por una falta de interés por introducir innovaciones tecnológicas, ya que las ganancias dependía de otros factores (la abundancia de recursos naturales, la implantación de medidas proteccionistas, las condiciones políticas internacionales, etc.), más que la eficiencia con que estas actividades se llevan a cabo.

A lo largo de estos dos períodos se observa que la demanda tecnológica interna es raquítica, ya que la incipiente industria existente en el país se satisfacía a través de la importación de maquinaria y de la utilización de personal técnico extranjero.

La orientación de la demanda hacia el exterior, se explica no solamente por el atraso tecnológico que imperaba en nuestro país, si no por la preponderancia que alcanzó la inversión extranjera.

Cuando se comenzó a observar el agotamiento de la sustitución de importaciones fáciles, la economía mexicana, empieza a seguir dos caminos: Uno, la prolongación de dicha política mediante la introducción de una mayor variedad de productos, particularmente para los estratos de mayor poder adquisitivo; otro, la profundización de la sustitución de importaciones mediante la fabricación de bienes de

capital.

En ambos casos la demanda tecnológica se canaliza nuevamente hacia el exterior, ya que se opta por introducir productos que corresponden a mercados de altos ingresos, por un lado, y por el otro, - la complejidad de la tecnología requerida justifica la importación frente a la debilidad del sistema científico-tecnológico nacional.

Es importante mencionar, así mismo, que de las de las dos últimas décadas hasta la fecha, esta tendencia se ha venido acentuando, concentrándose - de manera particular en algunas de las ramas más dinámicas, desde el punto de vista tecnológico, como son las industrias petroquímica, eléctrica, automotriz, farmacéutica, alimenticia, etc.

Otro elemento que explica nuestra fuerte dependencia tecnológica del exterior, es la oferta interna de tecnología. Debido a la débil demanda tecnológica, el sistema científico-tecnológico de México en décadas pasadas recibió escasa atención y contaba con pocos recursos.

Pruebas de esta débil oferta de tecnología - son las investigaciones desarrolladas a mediados de la década pasada, donde se demostraba que la disponibilidad de los cuadros científicos-tecnológicos - dedicados a la investigación y al desarrollo era de 6 investigadores por cada cien mil habitantes, esta relación se puede comparar + CON LOS SIGUIENTES PAISES: EE.UU. 260, Japón 150, Inglaterra 110 e Italia 40.

El descuido de la política científico-tecnológico, también se refleja en el bajo nivel del gasto total en estas actividades, que en México equiva

le a solo el 0.13% de Producto Nacional Bruto; la casi totalidad de este exiguo gasto proviene del Estado, ya que apenas el 5% del gasto total en ciencia y tecnología, es financiado por el sector privado. Dicho porcentaje no sólo es inferior al registrado en los países desarrollados, sino también al de los países en condiciones de desarrollo similares o inferiores al nuestro.

2. IMPORTACION DE TECNOLOGIA POR PARTE DE LA INDUSTRIA MEXICANA

Las crecientes importaciones de conocimientos y servicios técnicos que ha venido realizando la industria mexicana, ya sea mediante acuerdos contractuales o vía de inversión extranjera, se manifiesta en las siguientes modalidades.

Servicios de Ingeniería básica y de detalle, construcción de plantas e instalaciones de equipos, selección de tecnologías de proceso, licencias de patentes y marcas extranjeras, etc.

Esta importación de tecnología ha contribuido en alguna medida al desarrollo de la industria nacional y, particularmente, al del sector manufacturero. Sin embargo, debido a los problemas e imperfecciones del proceso de transferencia de tecnología, en ausencia de una política gubernamental sobre la materia, dicho proceso tuvo también consecuencias negativas en la industrialización y el desarrollo del país.

En términos generales, la adquisición de tecnología llevada a cabo por la industria del país - hasta el año de 1970, tenía las siguientes características:

I).- Las empresas solían comprar tecnologías obsoletas o inadecuadas al tamaño del mercado, a la abundancia relativa del capital y la mano de obra y a la disponibilidad de materias primas.

II).- Se realizaban pagos excesivos por concepto de tecnología.

III).- Eran las usuales prácticas comerciales-restrictivas contenidas en los acuerdos de transferencia de tecnología, los cuales se contraponen a objetivos nacionales como el mejoramiento de la balanza de pagos y la de capitales, producción a precios bajos y desarrollo tecnológico.

Entre estas prácticas abusivas una de las más frecuentes era la de restringir a las exportaciones.

IV).- El proceso ocurría en forma irrestricta, fuera de ciertas medidas dictadas por razones fiscales y de balanza de pagos; el Estado no intervenía en forma coherente y explícita, con el fin de promover, orientar o controlar la transferencia de tecnología.

Con la promulgación de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, la antigua Secretaría de Industria y Comercio, exigía la presentación de contratos tecnológicos de aquellas empresas que solicitaran beneficios fiscales de promoción industrial, con objeto de verificar que los pagos por este concepto no excedieran de 3% de las ventas netas de las empresas.

Con fines de limitar la evasión, se igualó la tasa impositiva sobre pagos de asistencia técnica (anteriormente era un impuesto fijo de 20%), con

la de los pagos de regalías, aplicando a ésta última una tasa progresiva que lleva un tope de 42%.

C A P I T U L O S E G U N D O

LA REGULACION LEGAL DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

- I.- NATURALEZA Y CONSECUENCIAS JURIDICAS DE LOS -
CONTRATOS DE TRANSFERENCIAS DE TECNOLOGIA.
 - 1.- Naturaleza y Elementos.
 - 2.- Efectos del Contrato de Transferencia de
Tecnología.
 - 3.- Obligaciones de Licenciante o transmisor-
de la tecnología.
 - 4.- Obligaciones del Licenciatario o Receptor.
 - 5.- Régimen Jurídico.

- II.- EXPEDICION DE LA LEY SOBRE EL REGISTRO NACIO-
NAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y
EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.
 - 1.- Propósitos y Objetivos de la Ley.
 - 2.- El Registro Nacional de Transferencia de-
Tecnología.
 - 3.- Estructura del Registro.

- III.- EXPOSICION DE MOTIVOS DE LA LEY.

- IV.- RESULTADOS Y BENEFICIOS DE LA APLICACION DE -
LA LEY.

I.- NATURALEZA Y CONSECUENCIAS JURIDICAS DE LOS CON TRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

1.- Naturaleza y Elementos.

Como afirmamos en el capítulo pasado, la evolución de México ha tenido como características innegable la ausencia de un desarrollo concomitante - en las áreas técnica y científica. La mayoría de - los cambios e innovaciones que se han venido incorporando a los sectores productivos de la Nación han tenido que obtenerse del exterior.

La necesidad de adquirir tecnología para las industrias en desarrollo, y la de ampliar la co- - rriente de conocimientos de dirección y técnicas en condiciones que no impliquen un control absoluto - del transmisor sobre el receptor, obligó a realizar esfuerzos imaginativos para crear aquel tipo de con- - venios mediante los cuales pudieran encauzarse di- - chos conocimientos dentro de un marco jurídico.

El Contrato de Transferencia de Tecnología - ha sido el instrumento jurídico que se ha empleado - para resolver esa necesidad real y creciente, de - transmitir conocimientos de carácter técnico y espe- - cializado, necesarios para el desarrollo y mejor de - sempeño de las actividades de la sociedad moderna.

El vínculo común en los diversos acuerdos, - es la función de dar acceso a los servicios de per- - sonal calificado, a los conocimientos y experien- - cias altamente especializados, a los elementos de - la llamada propiedad industrial (patentes y marcas) y otras clases de información, así como a la propie- - dad intangible de las empresas, que representa la - esencia de la investigación y la experiencia acumu-

lada, mundialmente conocida como "know How".

El término "Know How" (saber como) ha venido a ser sinónimo de la materia impulsora del progreso y alma de la competencia industrial. Se ha venido considerando que los precios, las normas de calidad superior y la eficacia de la producción dependen del "Know how".

Los nuevos inventos permiten el ascenso rápido de las industrias, pero éstas deben colocarse en un marco tecnológico más amplio complementándose con procedimientos de carácter práctico que las hagan viables y las coloquen en condiciones de competencia.

La tecnología, elaborada y desarrollada por países más avanzados, con recursos apropiados, se vuelve indispensable para el desarrollo de empresas similares y los acuerdos entre quién dá y quién recibe han adquirido la mayor importancia para la efectividad de la transmisión y los beneficios que de ella se derivan.

Las relaciones provenientes de cambios de bienes y servicios, se llevan a cabo mediante acuerdos y transacciones entre sujetos que sienten la necesidad de su observancia. El mundo jurídico se desenvuelve y se refleja en las obligaciones que afectan a los individuos y las empresas, y que está constituido por el conjunto de vínculos jurídicos, de obligaciones, que provocan el movimiento social.

Las obligaciones pueden nacer de muy diversas maneras: Una, clásica, es el contrato, que en sentido estricto se entiende como "el acuerdo de voluntades en vista de producir efectos jurídicos". Nuestra legislación social civil vigente los define

como "los convenios que producen o transfieren obligaciones y derechos".

Ahora bien, en el derecho moderno, se llaman contratos **NOMINADOS** a los contratos usuales, los previstos en los ordenamientos jurídicos, sujetos a normas generales y particulares, porque, contenidos en la Ley, están regulados por ésta. Pero las necesidades sociales y económicas no pueden reducirse a categorías cerradas e invariables y saltan sobre los moldes de las leyes, creando contratos con un nuevo contenido no previsto por la legislación, y la práctica va creando los llamados contratos **INNOMINADOS**, no tanto porque no tengan denominación en la Ley, sino porque carecen de una disciplina legislativa propia.

También se les ha llamado atípicos, porque se diferencian de las figuras de los contratos nominados dotados de una causa típica, la cual tiene destinada una disciplina respectiva. Las necesidades y desarrollo de la vida económica han hecho necesaria la creación y presencia de estas nuevas figuras que buscan la solución y reglamentación de problemas específicos.

A éstas se deben la creación de los contratos de transferencia de tecnología que abarcan, no sólo aquellos conocimientos patentados y aún los no patentables, sin contar que el objeto mismo de los acuerdos no tienen demarcados sus límites.

Para el estudio de la **NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA**, tenemos que considerar la presencia de elementos personales y materiales. Los elementos personales están integrados por:

a).- El transmisor o licenciante, y

b).- El receptor o licenciatarario.

Los elementos materiales se integran con un objeto doble:

a).- La renumeración (regalía en el caso de autorizaciones de uso), que cubre el licenciatarario.

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

Dentro del marco del estudio y análisis jurídico se clasifica al Contrato de Transferencia de Tecnología con las siguientes características:

1.- BILATERAL:- Porque produce obligaciones recíprocas, aún cuando cabe la posibilidad que sea un contrato gratuito, por cuanto puedan proporcionarse los conocimientos o servicios técnicos y los derechos al licenciatarario, sin que exista obligación para éste de pagar remuneración alguna a cambio de lo que se recibe.

2.- ONEROSO:- Porque se estipulan provechosos y gravámenes recíprocos.

3.- CONMUTATIVO:- Porque las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato.

4.- DE TRACTO SUCESIVO:- Porque las prestaciones de las partes o por lo menos de una de ellas, se van ejecutando de momento a momento durante la vigencia del contrato.

5.- Es un contrato definitivo.

6.- Es COMPLEJO, pues las prestaciones del mismo son variadas, incluyendo aquellas propias de otros contratos tipificados en los ordenamientos legales.

7.- ERA CONSENSUAL:- Sin embargo, el artículo 2 de la Ley de Transferencia de Tecnología, al hacer obligatoria la inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología de los "documentos" que contengan los actos o contratos contemplados en la misma, creó la obligación de hacerlos por escrito, implantando una formalidad a la manifestación del consentimiento.

Los elementos de existencia de todo contrato, son:

El consentimiento y el objeto.

El consentimiento que está integrado por la oferta y la aceptación y que en la reglamentación mercantil se consideraba perfeccionado cuando existe acuerdo de las partes, y en los casos en que se hace por correspondencia, en el momento que se contesta aceptando la propuesta o las condiciones en que ésta fuere modificado. El consentimiento recae sobre la cosa, los servicios, el precio, los derechos y las obligaciones de las partes.

Para que el contrato no se encuentre afectado de nulidad, se requiere que ese consentimiento se dé sin existir lesión (desproporción evidente entre prestación y contra prestación) aspecto que en la nueva Ley atiende cuidadosamente en su artículo 7 fracción II.

El objeto lo constituyen las contraprestaciones, bienes y servicios; jurídicamente se distingue

entre:

Objeto directo, que está constituido por los derechos y obligaciones contraídas por las partes, - y el objeto indirecto o mediato, que lo constituyen las cosas, o servicios que son materia respectiva - de las obligaciones de dar o de hacer y que, a su vez, son las sumas que se cubren como remuneración, y los conocimientos, derechos, documentos, etc., - que proporcionen el licenciante.

Los hechos, (obligaciones de hacer) deben - ser lícitos y posibles y las cosas (obligaciones de dar) deben ser determinadas o determinables, exis--tir en la naturaleza y estar en el mercado.

Los requisitos de validez del contrato, a - falta de los cuales se verá afectado de nulidad re--lativa o absoluta, según el caso, son:

- 1.- Capacidad de contratar del licenciante y del licenciario.
- 2.- Consentimiento exento de vicios (error, - dolo, mala fé, violencia).
- 3.- Objeto, motivo o fin lícitos.
- 4.- Consentimiento expresado en la forma es--tablecida por la ley.

Respecto de la forma, insistimos, que aún - cuando el código de comercio (artículo 78), estable--ce que "en las convenciones mercantiles, cada uno - se obliga en la manera y términos que aparezca que--quiso obligarse, sin que la validez del acto comer--cial dependa de la observancia de FORMALIDADES Y RE--QUISITOS determinados", nos encontramos con la obli--gación del artículo 2 de la Ley de tecnología, de -

inscribir los documentos en que consten los actos o contratos por conducto de los cuales se transmite tecnología, o se concede autorización de usar patentes y marcas; y por otra parte, el artículo 6 de la mencionada Ley, indica que los actos, convenios o contrato a que se refiere el artículo 2, que no hayan sido inscritos en el registro, no producirán efectos legales; en consecuencia, no podrán hacerse valer ante ninguna autoridad y su cumplimiento no podrá ser reclamado ante los tribunales nacionales.

Así, la nueva Ley de Tecnología ha introducido la formalidad escrita para los contratos, para que pueda procederse a su registro.

2.- EFECTOS DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Su función fundamental es proporcionar acceso a la información y conocimientos técnicos, patentados, patentables o no patentables, y conocimientos administrativos que comprenden la experiencia acumulada y la investigación del poseedor del mismo. El principio que le sirve de fundamento o base es compartir sistemáticamente conocimientos y capacidades técnicas.

Podemos clasificar a los contratos de transferencia de Tecnología en función de las prestaciones que cubren:

a).- EN SENTIDO AMPLIO - aquellos que comprenden, no solo la transmisión de conocimientos técnicos, sino también la autorización de usos de patentes, marcas o diseños.

La asistencia técnica a veces acompaña, como elemento inherente, a los contratos, que implican -

uso de marcas, patentes, etc.

Todos estos contratos y las prestaciones comprendidas en los mismos tiene como presupuestos, para su cumplimiento, la asistencia técnica por parte de quién concede la licencia para uso de marcas, o patentes, o proporciona la ingeniería para el producto para poder obtener debidamente la finalidad perseguida, ya que en ocasiones no es posible perfeccionar las otras prestaciones que constituyen la obligación directa o inmediata del contrato.

b).- EN SENTIDO ESTRICTO.- aquellos contratos en que la finalidad exclusiva y principal, y por lo tanto, la única obligación, es la transmisión de conocimientos técnicos, en una palabra el "Know how" este término que se ha usado, como sinónimo de secreto industrial, cada día adquiere más aceptación como término genérico para cada tipo de conocimientos especiales, de carácter comercial o industrial, sujetos a licencia o transmitidos por parte del propietario.

Generalmente se entiende por "Know how", todo conocimiento especializado transmitido verbalmente o por medio de instrucciones escritas, incluyendo el material entregado al licenciatarario.

El secreto puede o no ser un elemento indispensable para los contratos, pero normalmente el poseedor del "Know how" objeto de autorización, quedará preservararlo contra divulgación no autorizada.

Tampoco es indispensable, el elemento de EXCLUSIVIDAD, ya que más de una persona puede desarrollar el mismo know how, y si cada una de ellas, lo pone a salvo de ser publicados, todos tendrán un derecho sobre su creación.

Debido a estas diferencias y a lo indefinido del término "know how" en los contratos a menudo se evita el uso de tal término, o se usa subsidiariamente, y en su lugar se emplean los conceptos que describen y definen la materia de la autorización--tales como información, procedimientos de fabricación y conocimientos relativos al uso y aplicación de la técnica industrial necesaria para la instalación y funcionamiento de una planta, elaboración de productos.

3.- OBLIGACIONES DEL LICENCIANTE O TRANSMISOR DE LA TECNOLOGIA.

DE DAR.- Comprende la transmisión de propiedad o la posesión de; bienes muebles, que pueden ser corporales (incluyendo bienes con valor intrínseco, como maquinaria, equipo, herramientas, material), así como bienes de valor incorporado tales como planos, folletos, manuales, dibujos y diseños, etc., o incorporables (tales como derecho respecto de patentes y marcas, licencias de uso y derechos sobre objetos específicos).

DE HACER.- Servicios de carácter técnico, de administración y operación, actividad que puede desarrollarse en diversas áreas de una unidad económica (de producción, financiera, de ventas); la naturaleza y extensión varían según el ámbito dentro del cual se presten y en atención a la actividad o rama de la industria y el comercio en que surja a la vida jurídica el contrato.

4.- OBLIGACIONES DEL LICENCIATARIO O RECEPTOR.

Son las obligaciones del licenciatariorio naturalmente obligaciones de dar.- El pago de una remun-

neración como contraprestación, que podrá ser en dinero o en especie. El pago puede hacerse mediante - una regalía, cuando involucre explotación de patentes y uso de marcas; una cuota fija, el costo de - proporcionar el "know how"; un pago compensatorio - por los trabajos de investigación que hicieron posible la creación del "know how" específico, una suma global; porcentaje sobre ventas; sobre producción, - etc., el más usual, sin embargo es un porcentaje basado en los resultados que se vayan obteniendo como consecuencia de la prestación propia del contrato y pagadero periódicamente. En estos casos deberá especificarse claramente cual va a ser y qué se debe entender por el concepto que se use como base para la determinación de la contraprestación.

En realidad, las disposiciones contractuales ofrecen una flexibilidad prácticamente ilimitada - que permite fijar las condiciones de pago de acuerdo con las necesidades particulares de los contratantes. Obligaciones de Hacer.- Puede obligarse a - realizar una actividad positiva por ejemplo, obligarsse a realizar un sistema especial de publicidad - o vender los productos con un método determinado.

Ciertas obligaciones de hacer que antes imponía el licenciante por ejemplo, de vender exclusivamente al propio licenciante, etc., han quedado proscritas con la nueva Ley.

Entre las obligaciones de NO HACER, podrá -- obligarse al secreto comercial, que es la no divulgación de un conocimiento o sistema, al que se ha - tenido acceso por virtud del contrato mismo. Esto - se dá, claro es, para aquellos conocimientos que carecen, de protección legal (que no son patentables - o no hay un registro que los proteja); otras obliga

ciones de no hacer, que antes eran comunes, y aún esenciales, presupuesto inclusive para el otorgamiento del "know how", como la de no exportar, han sido colocadas dentro de las prohibiciones de acuerdo con el artículo 7 de la Ley de Tecnología.

Pueden incluirse otras cláusulas, ya que la legislación vigente señala que los contratantes pueden poner las cláusulas que crean convenientes (artículo 1839 del Código Civil para el Distrito Federal), así pueden y suelen encontrarse:

A).- Cláusulas penales o pena convencional - en la que se estipulan sanciones por concepto de daños o perjudicioso, para el caso de incumplimiento de una de las partes.

B).- Pueden, así mismo, incluirse cláusulas previendo las causas específicas para rescindir el contrato (por ejemplo cuando sobrevenga quiebra o suspensión de pagos, o cesión de bienes a favor de acreedores) sin perjuicio de lo previsto en el artículo 1949 del Código Civil.

C).- Cláusulas relativas a Pagos y Cuentas, - en las que inclusive, se estipula la obligación de proporcionar copias de las facturas o acceso a los libros o registros contables del licenciatarario, y aún la obligación de éste de someterse a auditorías periódicas.

D).- Las llamadas cláusulas de Seguridad, en las que se pactan limitaciones, respecto del uso de las marcas y de las patentes, así como restricciones respecto de la confidencialidad de los conocimientos técnicos, para proteger la información que se recibe directa o indirectamente por virtud del contrato. A este respecto, las autoridades han con-

siderado la eliminación de las cláusulas contractuales que prohíben continuar utilizando, a la terminación del contrato, los conocimientos técnicos recibidos, por considerar que entrar a formar parte del acervo tecnológico del receptor.

Si bien no puede evitarse que las empresas tengan que dejar de usar las patentes y marcas propiedad del licenciante, no se acepta que el licenciario se vea obligado a olvidar los conocimientos técnicos no patentados que ha adquirido y que incluso deje de fabricar de acuerdo con dichos conocimientos. También se prevé que en casos especiales puede llevarse a cabo la cesión de derechos y obligaciones surgidas del contrato.

E).- Las cláusulas sobre la Vigencia del Contrato y las relativas a la jurisdicción o tribunales a las cuales las partes deben someterse, en la actualidad se encuentran limitadas por lo dispuesto en las fracciones XIII y XIV del artículo 7 de la Ley de Tecnología.

En este último aspecto se acepta el pacto compromisorio en que las partes se someten a resolución de un tribunal de arbitraje, para el caso de incumplimiento e interpretación del contrato, inclusive delineando el procedimiento a seguir. Esto no es necesario, por que la mayoría de las agencias internacionales de arbitraje han promulgado reglas de procedimientos que tratan, de manera detallada, los asuntos de mayor interés a las partes, términos de los avisos, rendición del laudo y selección de árbitros.

Es más las reglas de procedimientos de las diversas agencias internacionales, son uniformes a-

tal grado, que se puede decir que existen procedimientos arbitrarios internacionales.

Respecto al tratamiento fiscal, podemos señalar que la Ley Federal sobre Impuestos Mercantiles en su artículo 1, fracción III, grava los ingresos que se obtengan por "prestación de servicios", cuando éstos son de índole mercantil y de acuerdo con el artículo 52, están obligados a retener y enterar el impuesto en los términos del artículo 38, los usuarios de servicios técnicos, así como quienes pagan regalías, cuando los ingresos se perciban por causantes residentes en el extranjero y provenga de operaciones realizadas o que se surtan sus efectos en el territorio nacional.

Además se causa el Impuesto sobre la Renta sobre la percepción ya que la ley de la materia señala, en su artículo 3 fracción II, que son sujetos del impuesto los extranjeros residentes en el extranjero y las personas morales de nacionalidad extranjera respecto de sus ingresos gravables procedentes de fuentes de riqueza en el territorio nacional.

En los casos de la fracción I del artículo 31, se considera que la fuente de riqueza está en territorio nacional, cuando los ingresos se obtengan de personas residentes en el país.

Conforme el artículo 31, la base del impuesto será el ingreso bruto que obtenga el causante, sin deducción alguna, cuando los ingresos que se han causado por concepto de regalías, y retribuciones; de todas clases provenientes de la explotación de patentes de invención, marcas de fábrica y asistencia técnica pagadas por personas residentes en -

el país; la tasa aplicable, será la tarifa general, sobre el total de las percepciones que se obtenga - en el año de calendario (artículo 34), progresiva - hasta el 42%.

Las personas que hagan pago por estos conceptos, enteraran el impuesto respectivo dentro de los 15 días siguientes a la fecha en que el pago sea - exigible, aún cuando no realicen la retención, debiendo, en casos de regalías y pagos por asistencia técnica, retener el impuesto que resulte de aplicar la tarifa correspondiente a los ingresos acumulados, que se vayan efectuando en el año de calendario, acreditando el impuesto previamente enterado.

Además, y para limitar los abusos que se habían provocado con este tipo de contratos, el 1º de Enero de 1969 se adicionó el artículo 26 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en su fracción XIII, - señalando que, para efectos de deducciones, tratándose de pagos por asistencia técnica a personas residentes en el extranjero, se compruebe ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que quién - presta dicha asistencia cuenta con elementos técnicos propios para ello; que se proporciona en forma directa y no a través de terceros y que no consiste en la simple posibilidad de obtenerla, sino que en servicios que efectivamente se presten.

Por otro lado, para promover la creación y - exportación de tecnología nacional, el 15 de Octubre de 1973, se dictó el acuerdo que dispone que se devuelvan a los exportadores de tecnología y servicios mexicanos, los impuestos que causen sus actividades, reglamentando y estipulando que solo es exportable, sin pago de impuestos, la tecnología que - el acuerdo clasifica como de origen nacional.

5.- REGIMEN JURIDICO.

El hecho de que el Contrato de Transferencia de Tecnología no encuadre dentro de los contratos tipificados, no quiere decir que las obligaciones entre las partes estén privadas de ordenamiento o reglamentación. El Código Civil en su artículo 1858, establece que los contratos que no estén especialmente reglamentados, se regirán por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo que fueren omisos, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogías de los reglamentados en ese ordenamiento.

Así, las obligaciones de hacer se rigen por lo dispuesto en el artículo 2027 y las de no hacer por el 2028, mientras que las obligaciones de dar se rigen por los artículos 2011 y 2026 y las reglas generales de los contratos.

TERMINACION DEL CONTRATO:- Este puede terminarse por:

- 1.- Cumplimiento del término.
- 2.- Por convenio expreso de las partes.
- 3.- A falta de estipulación expresa, su terminación se sujetará a los principios generales del derecho, pero habrá que tener en mente el límite de 10 años obligatorios para el licenciatario, estipulado en la fracción XIII del artículo 7 de la Ley sobre Transferencia de Tecnología.
- 4.- Por rescisión.
- 5.- Porque su objeto se haga imposible.

Así, debemos tener en cuenta que la eficacia de los contratos para transmitir tecnología, con ob

jeto de eliminar discrepancias entre la capacidad -
directiva y tecnológica de los países industrializa-
dos por una parte, y la mayoría de los países en de-
sarrollo, por otra, dependerá no solo sobre su re-
glamentación jurídica, sino de la adaptación a ni-
vel técnico y a la etapa de desarrollo económico -
del país y de la parte licenciataria y receptora.

Las legislaciones en diversos países hasta -
hace unos años, no prevenían ni regulaban la transfe-
rencia de tecnología en el extranjero. En su concep-
ción permisiva tampoco contemplaron, en el ámbito -
más restringido de la propiedad industrial, las -
cláusulas más restrictivas que caracterizan a las -
autorizaciones de uso o explotación de marcas, pa-
tentes diseños o moldes y otras formas de proporcio-
nar los frutos del conocimiento técnico.

A partir de 1970, y siguiendo los lineamien-
tos introducidos por la Decisión 24 del Grupo Andino,
una buena parte de los países latinoamericanos-
poseen hoy regímenes concretos de regulación de con-
tratos de licencia y transferencia de tecnología.

En nuestro país, en términos generales, la -
transferencia tecnológica ocurría en forma irestric-
ta, hasta el 30 de Diciembre de 1972, su reglamenta-
ción era nula, si bien las disposiciones fiscales -
atendían al gravamen de ingresos derivados de asis-
tencia técnica y regalías y la legislación relativa
a Propiedad Industrial cubría lo relativo a paten-
tes y marcas, el Estado no intervenía en forma cohe-
rente y explícita con el fin de promover, orientar-
y controlar la transferencia de tecnología. En esta
fecha se publicó la Ley Sobre el Registro de Trans-
ferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Paten-
tes y marcas, que si bien no es una codificación re

glamentaria de los Contratos de Transferencia de Tecnología, al obligar a su registro y someter al dictamen de las autoridades, quienes analizan el aspecto técnico, económico y jurídico para determinar si procede o no el registro del contrato, en realidad se registran y controlan aquellas estipulaciones contenidas en los contratos, que de acuerdo con la exposición de motivos de la mencionada Ley, "causan daño a la economía nacional" estableciendo normas a las que deben sujetarse.

La mencionada Ley, creó el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, señalando que es obligatoria la inscripción en dicho registro de los documentos en que se contengan actos, contratos o convenios de cualquier naturaleza que surtan sus efectos dentro del Territorio Nacional y que se realicen y se celebren con motivo de:

a.- La concesión del uso o autorización de explotación de marcas.

b.- La concesión del uso o autorización de explotación de patentes de invención, de mejoras, de modelos y dibujos industriales.

c.- El suministro de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, modelo, instructivos, instrucciones, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades.

d.- La provisión de ingeniería básica o de detalle para la ejecución de instalaciones o la fabricación de productos.

e.- La asistencia técnica, cualquiera que sea la forma en que ésta se preste, y

f.- Servicios de administración y operación de empresas.

Quienes pueden solicitar la inscripción; tienen la obligación de solicitar inscripción, cuando sean partes o beneficiarios:

1.- Las personas físicas o morales de nacionalidad mexicana.

2.- Los extranjeros residentes en México y las personas morales de nacionalidad extranjera, establecidas en el país.

3.- Las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República.

Los proveedores de tecnología residentes en el extranjero podrán solicitar la inscripción, cuando sean partes en dichos convenios o contratos.

La inscripción de dichos documentos debe solicitarse dentro de los 60 días siguientes a su celebración. De presentarse dentro de dicho término, surtirán sus efectos dentro y desde la fecha de su celebración. Vencido este plazo, solo surtirá efectos la inscripción a partir de la fecha en que se hubiere presentado.

También existe la obligación de presentar a inscripción las modificaciones a dichos contratos y en caso de terminación antes de su vencimiento, deberá darse aviso dentro de los 60 días siguientes a la misma.

La constancia que expida el Registro deberá presentarse para disfrutar de los estímulos, beneficios, ayudas o facilidades previstos en la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, en otras

disposiciones legales o en disposiciones reglamentarias que les otorguen para el establecimiento o ampliación de empresas industriales o para el establecimiento de centros comerciales en las fajas frontizas, y en las zonas o perímetros libres del país, o para que se aprueben programas de fabricación.

La sanción por no registro, es que dichos actos, contratos o convenios no surtirán ningún efecto legal; consecuentemente, no podrán hacerse valer ante ninguna autoridad, y su cumplimiento no podrá reclamarse ante tribunales nacionales.

También carecerán de validez y su cumplimiento no podrá ser reclamado ante tribunaciones nacionales, los actos antes mencionados cuyos registros hubieren sido cancelados por la Secretaría de Comercio.

Se encuentran exentos de la obligación de inscripción en el Registro aquellos actos, contratos o convenios que se refieren a:

1.- Internación de técnicos extranjeros para la instalación de fábricas y maquinarias o para efectuar reparaciones.

2.- Suministro de diseños, catálogos o asesoría en general que se adquieran con la maquinaria o equipos y sean necesarios para su instalación; siempre que ello no implique la obligación de efectuar pagos subsecuentes.

3.- La asistencia en reparaciones o emergencias, siempre que se deriven de algún acto, convenio o contrato que haya sido registrado con anterioridad.

4.- La instrucción y capacitación técnica -

que se proporcionen por instituciones docentes, por centros de capacitación de personal o por las empresas a sus trabajadores; y

5.- Las operaciones de empresas maquiladoras se regirán por las disposiciones legales o reglamentarias que les sean aplicables.

Todos los términos a que se refiere la Ley - de tecnología se cuentan por días hábiles.

Los contratos celebrados con anterioridad a la fecha en que entró en vigencia la Ley, se presentaron a toma de nota dentro de un período de 90 - - días, siguientes a la entrada en vigor de la Ley, - existiendo la obligación a ajustarlos a la disposiciones de esta Ley e inscribirlos dentro de los dos años siguientes a la fecha de vigencia de la Ley, - plazo que venció el 29 de Enero de 1975.

Cuando se cumpla con lo antes previsto, dentro de los plazos concedidos, los interesados tienen el derecho a seguir disfrutando de los beneficios y estímulos a que se refiere el artículo 5 y - que les hubiesen sido concedidos con anterioridad.- En caso contrario, se cancelaran dichos beneficios o estímulos.

En tanto no se hayan ajustado los actos, convenios o contratos a las disposiciones de la Ley y no hubieren sido registrados, los interesados NO - TENDRAN DERECHO a gozar de los beneficios, estímulos, ayudas o facilidades, ni a que se les aprueben programas de fabricación.

Transcurridos los plazos, si no han quedado debidamente inscritos, dejarán de producir efectos legales en los términos del artículo 6.

En la medida en que la conciliación existosa de los diversos intereses públicos y privados involucrados supone la acción del proceso de adopción - de decisiones de los gobiernos podrá pensarse que - no habrá que prever más tropiezos para que el Contrato de Transferencia de Tecnología, incorporado - plenamente a la vida jurídica reglamentado con justicia y teniendo en cuenta las necesidades de los - países, armonice las relaciones entre licenciante y licenciatarío y permita la evolución constante de - la sociedad; ya que el Contrato de Transferencia de Tecnología requiere estrechas relaciones de trabajo entre personas de diversos países, procura una vía - de circulación en ambos sentidos de la que todos co sechan beneficios y es un instrumento flexible, - - adaptable, que sirve a objetivos de largo alcance - en los programas de desarrollo económico, y social, ya que la vida jurídica no se puede mantener rígi-- da". 13

13 PATRICIA HERNANDEZ ESPARZA, en *Jurídica*, Anuario del departamento de derecho de la Universidad - Iberoamericana, número 7, Julio 1975, México, - págs. 399-411.

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

La creciente preocupación en algunos círculos gubernamentales, académicos y empresariales por la magnitud de los pagos tecnológicos y por el rigor de las restricciones contractuales, condujo a la promulgación de esta Ley en el Diario Oficial de la Federación del 30 de Diciembre de 1972.

Aunque se reconoce que el proceso de transferencia de tecnología extranjera a México empieza apenas a ser estudiado sistemáticamente y se advierte que muchas cuestiones claves no se conocen aún suficientemente, en esos estudios, se plantea una situación inquietante que, en forma muy resumida, podría ser caracterizada por los siguientes elementos:

a).- Para todo propósito práctico, puede considerarse que el desarrollo industrial de México depende - y seguirá dependiendo en el futuro inmediato- de la tecnología importada, tanto de la que se adquiere incorporada a la maquinaria, equipo y otros bienes de capital, como de la que se importa mediante arreglos contractuales de licencia para el uso de tecnología patentada y de prestación de asistencia técnica.

b).- Esta acusada dependencia respecto de la tecnología extranjera es la otra cara de una moneda cuyo anverso muestra una situación de profundo subdesarrollo científico y tecnológico nacional, resultado de la escasa prioridad y los insuficientes recursos que el país ha dedicado a la formación de personal científico-técnico de alto nivel y al desa

rrrollo de la investigación científica y tecnológica a lo largo de más de cuatro décadas de desarrollo - industrial acelerado.

No es si no hasta los dos primeros años del Gobierno del Lic. Echeverría cuando el gobierno Federal y la comunidad científica mexicana toman conciencia de este problema y de sus graves implicaciones para el futuro desarrollo de México, planteando iniciativas de política y adoptando acciones concretas - como la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Sin embargo, como generalmente se reconoce, los frutos de estos esfuerzos solo se manifestaran a mediano y largo plazo, por lo que en el futuro inmediato puede darse por supuesta la continuada dependencia del país respecto de la tecnología extranjera.

c).- En general, la tecnología extranjera - que importan las empresas mexicanas procede en su mayor parte de un solo país- Estados Unidos- y ha sido desarrollada para un mercado cuya dimensión no guarda proporción con la del mercado nacional y para una economía cuya dotación relativa es muy pequeña comparada con ese país.

Además el subdesarrollo científico y tecnológico en el país ha impedido, por una parte, buscar activamente otras fuentes de tecnología- como algunos países europeos, Canadá, Australia, Japón y los países socialistas- más congruentes con las condiciones de dotación y dimensión de mercado prevalentes en México, y por otra parte, realizar un esfuerzo significativo de adaptación de la tecnología importada a la magnitud de mercado y a la dotación de factores existentes en México. Esta falta de - adaptación-que presiona el alza de los costos de -

producción en México- no preocupa mayormente a las empresas privadas, las que, en virtud de las altas barreras protectoras de que gozan, están en posición de trasladar a los consumidores y usuarios de sus productos cualesquiera costos que suponga el uso de tecnologías inadecuadas, por excesivos que estas sean.

d).- Además, la tecnología extranjera suele importarse en condiciones que limitan en forma excesiva los usos que de ella pueden hacer las empresas importadoras. La restricción más usual y, quizá, la más lesiva para los intereses de la economía nacional, es la que prohíbe, limita o condiciona las exportaciones de la empresa nacional usuaria de tecnología extranjera.

e).- Los pagos que México realiza por la tecnología importada adoptan facetas muy diversas, dependiendo de la forma legal que adopta la transferencia. Es muy común que el contrato de Transferencia obligue a la empresa establecida en México a adquirir de la empresa proveedora de tecnología, una serie de productos cuyos precios entre compañías - suelen situarse arbitrariamente muy por encima de los prevalecientes en el mercado mundial. En otros casos, se transfieren al exterior, bajo el disfraz de pagos por asistencia técnica, utilidades u otros ingresos, con propósitos de evasión fiscal.

1.- PROPOSITOS Y OBJETIVOS DE LA LEY.

Esta Ley tiene los siguientes objetivos fundamentales:

1.- Regular la transferencia de tecnología - de manera que las condiciones establecidas en los -

contratos se ajusten a los objetivos de desarrollo económico y social y de independencia nacional.

II.- Fortalecer la posición negociadora de las empresas, de manera que puedan adquirir la tecnología que requieren en las condiciones más ventajosas posibles tanto en lo que se refiere a la contraprestación como a las condiciones contractuales de uso de la tecnología y de los bienes fabricados con ella.

III.- Crear conciencia en el empresario sobre la importancia que tiene la tecnología y en particular la importación racional de ésta y su rápida asimilación para el desarrollo del país.

IV.- Establecer un registro oficial que permita conocer las condiciones de los contratos y los problemas inherentes al proceso de transferencia de tecnología, con objeto de hacer posible un mejor planteamiento del desarrollo industrial y tecnológico del país.

2.- EL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Con fundamento en la Ley de Transferencia de Tecnología, se creó el REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, al cual se asignó la responsabilidad primordial de la aplicación de este ordenamiento jurídico.

Así mismo, quedó establecido que el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología - CoNaCyT, - actuaría como órgano de consulta en los términos de la Ley que lo creó.

La Ley señala los casos en que deberá negar-

se la inscripción de un contrato de transferencia - de tecnología y, por tanto, dejará de producir efectos legales.

Su artículo 7º menciona las catorce causales de rechazo que pueden agruparse de la siguiente manera:

I.- Cuando el precio o la contraprestación - no guarden relación con la tecnología adquirida o - constituyan un gravamen injustificado o excesivo para la economía nacional.

II.- Cuando se someta a tribunales extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios - que puedan originarse por la intervención o cumplimiento de los referidos actos, convenidos o contratos.

III.- Cuando se establezcan plazos excesivos - de vigencia, mismos que nunca podrán exceder de - diez años obligatorios para la empresa receptora.

IV.- Cuando se establezca cualquier restricción o limitación a la exportación, la producción, - o el uso de tecnologías complementarias, la investigación, la administración, la libre adquisición de equipos, herramientas, partes o materias primas, la venta de los bienes fabricados, etc.

3.- ESTRUCTURA DEL REGISTRO.

El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología se encuentra integrado por dos subdirecciones, que son:

SUBDIRECCION DE EVALUACION:

Esta subdirección tiene a su cargo el análisis

sis económico y técnico de los contratos de transferencia de tecnología.

Su principal objetivo es analizar que los precios y condiciones bajo las que se adquiere la tecnología foránea estén de acuerdo con los intereses de la economía de la empresa receptora y de la economía del país en su conjunto.

Para cumplir con esta tarea cuenta con economistas e ingenieros especializados en las distintas ramas de la actividad económica del país.

SUBDIRECCION DE REGISTRO:

Entre las funciones más importantes desempeñadas por esta Subdirección se encuentra la de analizar los actos, convenios, o contratos desde el punto de vista legal, considerando no solo la Ley de la materia, sino también otros ordenamientos jurídicos.

A la vez tiene a su cargo la expedición de la resolución definitiva y para ese efecto, debe reunir la opinión económica técnica y legal para determinar si procede o no la inscripción de los contratos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

III.- EXPOSICION DE MOTIVOS DE LA LEY.

El 3 de Noviembre de 1972, el Presidente de la República Lic. Luis Echeverría Alvarez, envió, - al H. Congreso de la Unión, para su consideración, - la "Iniciativa de Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas", tendiente a impulsar nuestro desarrollo industrial y la investigación científica y - tecnológica del país.

A continuación se hace un breve resumen de - la exposición de motivos:

CC. SECRETARIOS DE LA CAMARA
DE DIPUTADOS.

P r e s e n t e s.

La tecnología constituye un factor indispensable para el desarrollo industrial y su aplicación juega un papel determinante en los procesos productivos, los que hace necesario que los problemas y - modalidades de su transferencia se tomen en cuenta - como elementos primordiales en el diseño y aplica - ción de una política industrial.

Sin dejar de reconocer la importancia que - tiene y seguirá teniendo en el futuro la importa - ción de tecnología por parte de la industria nacio - nal, es necesario estimular y promover la creación - de una tecnología propia como medio indispensable - para alcanzar la independencia económica del país.

Del examen que se ha hecho de los contratos - o convenios por los que la industria nacional ad - quiere tecnología, se ha llegado a la conclusión de que, mediante ellos se ha transmitido tecnología -

útil e importante para el desenvolvimiento industrial del país; pero que también frecuentemente la tecnología adquirida es obsoleta, inadecuada o ya disponible en el país y que además, en tales contratos se contienen estipulaciones mediante las cuales las empresas proveedoras de tecnologías encarcen in debidamente la producción de las empresas receptoras, las obligan a adquirir bienes en desuso o productos a precios excesivos; prohíben o limitan sus exportaciones obstaculizan sus posibilidades de expansión o creación de tecnología propia; intervienen en su administración o en sus procesos de producción, distribución o comercialización y sujetan a tribunales extranjeros el conocimiento de los conflictos que se suscriben con motivo de la interpretación o cumplimiento de los contratos.

Dichas estipulaciones y otras de naturaleza semejante, lejos de estimular, causan daño a la economía nacional; obstaculizan el sano desenvolvimiento de la industria; aumentan el costo de producción de las empresas, contravienen la política de desarrollo industrial que ha sido trazado por el Gobierno Federal; representan una carga indebida sobre la balanza de pagos y subordinan la industria nacional a las empresas proveedoras de tecnologías.

En consecuencia, se hace indispensable el establecimiento de normas a las que deberá sujetarse la transferencia de tecnología y la adopción de una política que permita obtener los mayores beneficios de la adquisición de tecnología; reducir los efectos adversos de su adquisición e importación en la balanza de pagos; fortalecer el poder de negociación de los compradores nacionales y facilitar al sector industrial su acceso a la mejor tecnología -

disponible en los mercados nacionales e internacionales, en óptimas condiciones de oportunidad, calidad y precio". 14

Ahora bien, de acuerdo con lo dispuesto con el artículo 2, inciso a) de la Ley de la materia, - los contratos de autorización de uso de marcas deben presentarse para su inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Desde la formulación misma de la iniciativa de ley, las autoridades estuvieron conscientes de la importancia económica de este tipo de pactos. Lo anterior se desprende de la exposición ante la Cámara de Diputados de José Campilla Sainz, al presentar la iniciativa referente a la transferencia de tecnología.

Afirmó el Ex-Secretario que se había incluido el registro de este tipo de contratos en la Ley, porque "la marca está íntimamente ligada al uso de una tecnología o patente determinada, y porque quizá sea un instrumento de subordinación todavía menos justificable que el de un proceso tecnológico".

Igualmente expresó el citado funcionario que "la marca en realidad es solo un signo distintivo - que sirve para comerciar, pero frecuentemente, cuando se impone una marca extranjera, se cobran regalías y se encarece el producto; además se está subordinando, se está encadenando al producto mexicana-

14 "La exposición de motivos de esta Ley, puede consultarse en EL MERCADO DE VALORES, NAFINSA, año-XXXII, número 48, México, 1972, páginas 1125- - 1130.

no a tener que producir precisamente con esa marca-
que ha acreditado, en la que ha invertido". 15

15 José Campillo Sainz, "Exposición ante la Cámara-
de Diputados", en EL MERCADO DE VALORES, pp. - -
1237 in fine y 1230.

IV.- RESULTADOS Y BENEFICIOS DE LA APLICACION DE LA LEY.

Desde el 29 de Enero de 1973, fecha en que - entró en vigor la Ley sobre el Registro de Transfe-
rencia de Tecnología, hasta el 31 de Diciembre de -
1976, se ha presentado la siguiente situación:

Número total de contratos presentados en el Regis- tro:

Número total de contratos	6,996
Contratos presentados para su inscripción	5,087

De los 5,087 contratos presentados para su -
inscripción, el Registro ha dado resolución a 4,741
casos, quedando pendientes de resolver 346.

EVOLUCION Y RESULTADOS:

Con relación a los 4,741 casos resueltos, ca
be señalar que 622 involucraban resoluciones sobre-
contratos afectados de inexistencia, no objeto de -
registro o cancelaciones; a la vez, a 3,514 contra-
tos les fue otorgado el registro y a los restantes-
605 se les negó la inscripción debido a la existen-
cia de cláusulas restrictivas.

Respecto a los dictámenes positivos emiti- -
dos, cabe señalar que 29% aproximadamente había re-
cibido con anterioridad un dictamen negativo.

Con respecto a este último, es importante -
destacar que el número de resoluciones negativas de
primera instancia emitidas por el Registro fue de -
1,402; este número se redujo en forma sustancial pa-
ra alcanzar la cifra informada anteriormente (605)-

como consecuencia de la participación del Registro en la negociación de dichos casos.

Obteniéndose de esta manera, la modificación de las condiciones negativas establecidas inicialmente en los mismos, para adecuarse a lo estipulado por la Ley.

Las violaciones a la fracción II del artículo 7° de la Ley, han constituido el motivo más frecuente de las resoluciones negativas: 89% de los contratos rechazados en primera instancia establecían pagos que no guardaban relación con la tecnología adquirida o constituían un gravamen excesivo para la economía nacional.

Aunque un alto porcentaje de resoluciones negativas se ha debido a pagos excesivos o injustificados, cabe señalar que solo 30% de esos rechazos ha obedecido en forma exclusiva a problemas de pago.

Esto significa que la mayor parte de los contratos negados, han contenido diversas violaciones a la Ley. En efecto, otras fracciones que con frecuencia han dado lugar a negativas de inscripción son, en orden de importancia, las siguientes:

Fracción XIII: Plazos excesivos de vigencia, 42% de los casos.

Fracción XI: Limitación de los volúmenes de producción o imposición de precios de venta o de reventa, 41% del total de los casos.

Fracción XVI: Sumisión a tribunales o leyes extranjeras, 24% de los casos.

Tanto el Secretario de Industria y Comercio,

como el Subsecretario, mencionaron el hecho de que como resultado de la expedición de la Ley sobre el Registro de Tecnología, así como del esfuerzo permanente de negociación de contratos llevados a cabo por la Dirección, se han obtenido ahorro de divisas importantes para el país, que en total en Diciembre último ascendieron a 4,600 millones de pesos, tomando en cuenta su vigencia; así mismo se obtuvo la eliminación de cláusulas restrictivas que entorpecían el desarrollo de la industria nacional.

BENEFICIOS LOGRADOS MEDIANTE LA APLICACION DE LA LEY.

Quisieramos ahora referirnos, para terminar esta exposición a otros beneficios que el país ha obtenido mediante la aplicación de la Ley y que consiste en:

* La reducción o eliminación de pagos tecnológicos excesivos o injustificados (que en algunos contratos han llegado a representar ahorros superiores a 70 millones de pesos), no solo representa un importante ahorro de divisas en alivio de la balanza de pagos, sino también habrá de reducir las presiones inflacionarias en beneficio del consumidor nacional y de la competitividad internacional de los productos mexicanos.

* De la misma manera, la eliminación de cláusulas restrictivas, está abriendo mercados de explotación para las manufacturas mexicanas que antes se encontraban vedadas en razón de las prohibiciones totales o las restricciones geográficas a la exportación.

* Otro importante beneficio derivado de la Ley, tiene lugar en la medida en que las empresas -

públicas y privadas se hacen considerablemente más-conscientes de la importancia de la tecnología para su desarrollo a largo plazo y sobre todo de la necesidad de planear y reforzar técnicamente sus negociaciones de tecnología.

Conscientes de que sus contratos deberán ser aprobados por el Registro, las empresas mexicanas - están haciendo un esfuerzo particular en sus negociaciones de tecnología para evitar cláusulas indeseables y para hacer valer toda su experiencia y todas sus ventajas relativas.

* La promoción de un desarrollo tecnológico-autónomo posible, gracias a la eliminación de cláusulas contractuales que obligaban al empresario mexicano a ceder sus patentes e innovaciones al proveedor extranjero de tecnología, que impedían el desarrollo tecnológico local o que, obstaculizaban el uso de la tecnología adquirida al terminar el contrato.

* Finalmente, el Registro está acumulado información y experiencia de empresas individuales en México y en otras partes del mundo. Debidamente clasificada y analizada, dicha información (que se ha reunido por primera vez), sirve al Registro no solo para fundamentar sus propias decisiones y formular políticas tecnológicas complementarias, sino también para asesorar a las empresas interesadas sobre tecnologías y proveedores alternativos estrategia - apropiada de negociación y, en algunos casos, exportación de tecnologías mexicana.

La acción del Registro, no se ha limitado al procedimiento de inscripción de los contratos de - transferencia de tecnología, si no que se ha dirigi

do a participar activamente en el proceso de regoneciación de los mismos, con la finalidad de que el empresario nacional, adquiere la tecnología en óptimas condiciones de calidad, precio y oportunidad.

En términos generales, puede decirse que se ha logrado más posición negociadora para el país en su conjunto en materia de compra de tecnología ex--tranjera. Los contratos que se están negociando hoy en día con apoyo de la Ley y los cambios que se están logrando en los contratos vigentes desde hace tiempo, constituyen una prueba de ello.

Aún las empresas más grandes, con capacidad-técnica y vastos recursos financieros, que desde hace años compran tecnología en los mercados mundia--les, se encuentran con que la Ley y el Registro les permiten conseguir condiciones sustancialmente mejores en sus contratos, ya que su capacidad negociadora se vé ampliada con apoyo del Estado.

Sin duda, las empresas medianas y pequeñas son los que mayores beneficios están obteniendo entérminos proporcionales, ya que debido a su menor fuerza económica, se veían obligadas a aceptar lascondiciones más desventajosas de pago y los térmi--nos más restrictivos.

C A P I T U L O T E R C E R O

A).- PROPIEDAD INDUSTRIAL

- 1.- Concepto de Propiedad Industrial
- 2.- Fundamento de la Propiedad Industrial
- 3.- Objeto de la Propiedad Industrial.

B).- PATENTES

- 1.- Las Patentes en el Sistema Mexicano.
- 2.- Las Patentes en la Nueva Ley de Invencio--
nes y Marcas.

C).- MARCAS

- 1.- Directrices Fundamentales de las marcas.
- 2.- Protección Legal de las Marcas en la Ley -
de Invenciones y Marcas.
- 3.- La autorización del uso de Marcas Extranje
ras por las Empresas Mexicanas.
- 4.- Las Marcas Vinculadas o Asociadas como Fre
no a la Especulación Extranjera y como In-
centivo al Desarrollo del País.
- 5.- Análisis de los Contratos de uso de Marcas
Sometidos al Registro Nacional de Transfe-
rencia de Tecnología.

A).- PROPIEDAD INDUSTRIAL

1.- CONCEPTO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL.

El concepto de "Propiedad Industrial", resulta en la actualidad tan familiar tanto a los estudiosos del Derecho como para aquellas personas cuyas actividades se encuentran vinculadas al desarrollo industrial de México.

Estando sin embargo esta tesis, dirigida a ambos grupos, es oportuno hacer un breve análisis de las características conceptuales, del contenido-etimológico y de la naturaleza de tan poco difundida disciplina.

Atendiendo primeramente al concepto de "propiedad" y sin la intención de entrar a fondo al análisis de este término jurídico en torno al cual se ha escrito importantísimos tratados, podemos apuntar que propiedad en términos generales, lo define J. Escriche como "el derecho de gozar y disponer libremente de nuestras cosas en cuanto a las leyes no se opongan".

La propiedad clásica concebida por los romanos como el "iusutendi, fruendi et abutendi", no consiste en otra cosa sino en el derecho de gozar, o sea de sacar de la cosa todos los frutos que pueda producir y todos los placeres que pueda dar, concepto que lleva incorporado también el usar y disponer de esta misma cosa, esto es, de hacer de ella el uso que mejor parezca inclusive enajenándola o destruyéndola en "cuanto a lo que las leyes no se opongan".

Este tipo de propiedad podemos entenderla como la propiedad "perfecta o absoluta" o sea aquella

en que el vínculo que existe entre el propietario y la cosa que le pertenece, no se encuentra dividido - en forma alguna ya que no existen derechos extraños que limiten el ejercicio del derecho.

Existe otro concepto de la propiedad, cuando se califica ésta de "imperfecta" y que es aquella - en la que el mencionado vínculo existente entre el propietario y la cosa que le pertenece, es susceptible de ser dividido o de ser fraccionado.

Este tipo de fraccionamiento de la propiedad o propiedad imperfecta, es conocida también como - "desmembramiento" de la propiedad y dentro de este concepto se incluyen tanto en derecho antiguo como - en el derecho moderno, las llamadas "servidumbre", - conocida también como "nuda propiedad" concibiéndose como tal aquella propiedad en que el dominio no va acompañado del usufructo. En contraposición a esta forma imperfecta de la propiedad conciben o califican a la propiedad perfecta, de "plena propiedad", - en la cual el dominio va acompañado del usufructo.

En términos generales, podemos señalar que - el único tipo de propiedad de interés para estructurar nuestro estudio es aquel que se encuentra sancionado por el derecho o en otras palabras protegido por las leyes. La propiedad, dice M. Thiers, "es un hecho, antes de ser un derecho, el legislador só lo interviene para constatarlo y protegerlo" 16, lo que no obsta para que nuestro punto de vista coincida con el de M. Rendú cuando asevera que "la propie

16 Citado por J. Bedarribe "Commentaire des lois - Sur les Brevets d'Invention", Durant et Pedone, - Lauriel Libres. Paris, 1888, tomo 1, pág. 26.

dad sea cual sea su principio no tiene valor efectivo sino con la condición de que sea protegida por la Ley, el derecho sin garantía es puramente nominal como la moral desprovista de sanción" 17.

Por lo que toca al concepto de "industrial", es todo aquello que se refiere o pertenece a la industria y por industria podemos entender también en los mismos términos generales y particularmente lingüísticos como "el conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o de varios productos naturales"- 18.

De más actualidad y contenido jurídico nos parece el concepto de industria que hace consistir a ésta en "el uso de una energía de trabajo capaz de hacer adquirir una cosa, la capacidad que originalmente le faltaba para satisfacer una necesidad del hombre" 19.

La unión de ambos vocablos tiene una connotación distinta a la de la estricta interpretación, dada en el párrafo anterior, a cada vocablo en forma separada. En la antigüedad se consideraba como "propiedad industrial", la propiedad de la industria en cuanto se refiere a la invención, perfec-

17 M. Rendú, "Manual elementaire de Droit Romain", - Rousseau et. Cie. Editeurs, Tomo II, París, 1916, pág. 270.

18 Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española, 16a. Edición, Madrid, 1941, pág. 718.

19. Brassi, Diritto Industriale, Rivista di Diritto Privato, Milano, 1941, pág. 3.

ción o introducción de métodos o procedimientos para la perfección y adelanto del trabajo y de los productos.

También dentro de este mismo concepto se incorporaban las facultades otorgadas a los fabricantes o comerciantes de imprimir a los objetos de su taller o tienda, sellos o marcas particulares para identificar aquellos efectos y evitar su suplantación.

Resumiendo, consideramos que antiguamente por "propiedad industrial", se entendía la propiedad y la protección de las invenciones así como el derecho de uso y defensa de dicho uso, que las leyes concedían sobre las marcas o signos utilizados por los fabricantes o comerciantes.

Para otros autores de principios del siglo, la "propiedad industrial", no era sino una derivación de la propiedad intelectual y una de tantas formas de la misma. Se consideraba particularmente que la "propiedad industrial" era el derecho de disponer de las combinaciones, ideas, productos y de cuanto nace del trabajo del hombre, así como ésta podría recaer sobre cosas materiales o inmateriales de tal modo que se concebía dentro de su ámbito a los nombres del industrial, a los del establecimiento comercial, a los nombres del producto del industrial, a los derechos de explotar a la parroquia o clientes, a la industria, a los procedimientos, los artefactos, el local que ocupa el industrial, a las marcas, distintivos, emblemas, etiquetas, o demás señales para determinar los productos o los dibujos o formas de los objetos mismos y del derecho a su explotación mercantil.

Dentro de la misma época inclusive se consideraba a la "propiedad industrial" como aquella que merecía una protección superior a cualesquiera otro tipo de propiedad y así se decía "si comparamos la protección que se merecen cuantos se ufanan y desvelan para cambiar, modificar e intentar nuevas aplicaciones del pensamiento al dominio de la materia - en las máquinas y productos de la fabricación, hayamos ser esta protección superior a todas".

Como justificación a la protección otorgada a este tipo de; propiedad se mencionaba que la competencia o sea la lucha incensante en que vive la - industria puede convertirse en un torbellino donde "trinunfa el más malo o el más fuerte si no existe el freno del derecho".

CRITICA AL TERMINO INAPROPIADO DE "PROPIEDAD INDUSTRIAL".

Por las razones que a continuación expresamos, debemos admitir que el término de "propiedad" - que definimos en párrafos anteriores, es equivocado, ya que el marcado incremento de el control estatal sobre la titularidad de los bienes, en beneficio de la sociedad, limita la libre disposición de dichos bienes por parte de su titular, o sea el derecho de éste a "el uso, disfrute y disposición de - los mismos, a un grado tal que la relatividad de la propiedad así conseguida, carece de los elementos - que tipifican a una verdadera propiedad.

Por otra parte, el vocablo industrial solo - se refiere, de acuerdo a las definiciones dadas del mismo, precisamente a la "industria", lo que hace - que los nombres y avisos comerciales, etc., conceptos que se han hecho comprender bajo el rubro de -

"propiedad industrial", escapan al alcance de dicho carácter industrial, al pertenecer claramente a el-
 área comercial o mercantil. En la misma circunstan-
 cia pueden encontrarse las marcas, que no solamente
 tienen el carácter de industriales, si no que pue-
 den identificar actividades comerciales o de servi-
 cios que carecen definitivamente de tal connotación
 de "industriales".

Sin embargo, pensamos que lo poco afortunado
 que ha resultado el Título que incorpora la Ley de
 Invenciones y Marcas, -publicada el 10 de Febrero -
 de 1976-, si bien elimina el concepto de "propiedad
 industrial", circunscribe su acción, según el Títu-
 lo de la misma, a las áreas de invenciones y marcas
 excluyendo los aspectos relativos a los nombres y -
 avisos comerciales, así como a la represión de la -
 competencia desleal, siguiendo a los Legisladores -
 que asimilan el concepto de nombres y avisos comer-
 ciales, al de marcas sin considerar que, si bien to-
 dos son signos distintivos, no tienen la misma natu-
 raleza, ni están estructuradas jurídicamente en for-
 ma idéntica.

Pero por razones de una costumbre impuesta -
 por 34 años de vigencia de la ley antigua, así como
 por su difundida utilización a nivel internacional,
 al seguir empleando en este estudio el concepto de-
 "propiedad industrial", que si bien es deficiente,-
 lo hacemos porque los sustitutos que han sido pro-
 puestos, no están adecuados jurídicamente ya que no
 atienden al contenido de cada figura jurídica en -
 particular, llámese patente, marca, nombre comer-
 cial, etc., a fin de comprender su naturaleza y ca-
 racterísticas e intentar explicarlas con mayor faci-
 lidad.

2.- FUNDAMENTO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.

Hasta el 10 de Febrero de 1976 al régimen legal de la llamada propiedad industrial estuvo constituido por la Ley de la Propiedad Industrial, de 31 de Diciembre de 1942, y su Reglamento de la misma fecha.

Además, desde el año de 1903, nuestro país es parte del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial de 1883, revisado por última vez en Estocolmo en 1967. Este tratado internacional dispone los principios y reglas generales aceptadas por los países adheridos que regulan las patentes, las marcas y las otras instituciones del sistema.

El régimen legal a que me refiero, que reconoce el otorgamiento de derechos exclusivos de uso a particulares, encuentra su fundamento teórico en razones de impulso a la actividad inventiva y de fomento y ayuda a la industrialización, todo ello en beneficio del desarrollo económico y social de los países que conceden tales derechos.

Sin embargo, por lo que a los países en desarrollo respecta, desde hace años se advirtió que ese razonamiento ha sido alterado ya que el sistema de la llamada propiedad industrial en tales países se ha alterado frecuentemente en instrumento de dependencia y no de desarrollo, a través de los abusos cometidos en su amparo.

Con relación a las patentes se ha observado que la participación y el funcionamiento del sistema en los países en desarrollo es mínima; que éstos han quedado notoriamente al margen del mismo.

Del total de patentes otorgadas por países en desarrollo el mayor porcentaje corresponde a extranjeros (en México, 92%).

Casi en su totalidad pertenecen a grandes empresas, generalmente procedentes de unos pocos países desarrollados (en México, 88% de las patentes se otorgan a empresas y solo el 12% a individuos).- Además la gran mayoría de las patentes concedidas por los países en desarrollo no se explotan a nivel industrial (se estima que entre 90 ó 95% no se utilizan en forma absoluta).

Estos datos demuestran la innegable desigualdad económica y tecnológica de los países en que el mundo se divide; que el sistema tradicional de la llamada propiedad industrial por sí solo, no fomenta adecuadamente la actividad inventiva nacional; - que no promueve ni impulsa la industrialización de los países otorgantes, y que las normas jurídicas generalmente contenidas en las legislaciones nacionales de muchos países en desarrollo no sólo no son eficaces para corregir los abusos sino que los acentúan, ya que permiten que las patentes se obtengan no para ser explotadas sino para no serlo, para impedir que otros lo hagan, sirviendo únicamente al propósito de asegurar mercados cautivos de importación.

Este fenómeno de dependencia se observa también en relación con las marcas, particularmente con las de origen extranjero, que propician un control excesivo de la comercialización de necesidades artificiales de consumo, en la manipulación de la demanda.

En los últimos años el sistema de patentes -

en particular y en general de la propiedad industrial ha sido materia reiteradamente debatida. No sólo se ha cuestionado su adecuación a la actual coyuntura de nuestros países si no que se ha puesto en duda su eficacia como instrumento para el desarrollo industrial autónomo de los mismos.

Por estas razones, desde hace tiempo se ha manifestado especialmente en el ámbito latinoamericano, una importante corriente de opinión para la reforma a nivel nacional e internacional de las reglas y de los principios tradicionales en esta materia. Se pretende que el sistema de la llamada propiedad industrial constituya un elemento eficaz del proceso de transferencia de tecnología y contribuya al logro de nuevos progresos en el campo tecnológico, para la realización de un nuevo orden económico internacional, a través de la industrialización de los países en vías de desarrollo.

La nueva Ley de Invenciones y marcas de reciente vigencia, tiende precisamente a lograr esos propósitos. Esta nueva Ley, como afirmó el Secretario de Industria y Comercio en su comparecencia en la Cámara de Senadores, se vincula a toda una política seguida por la anterior administración para eliminar obstáculos a nuestro desarrollo, impulsar la actividad creativa de los mexicanos y hacer a nuestro país más independiente frente al exterior. Se presenta, como un complemento indispensable dentro de la obra realizada durante el sexenio pasado en el que se trazaron nuevos cursos y se abrieron nuevas posibilidades a nuestro proceso de desarrollo, con instrumentos jurídicos como la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas (de 1972) y-

la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973.

Durante los 33 treinta y tres años transcurridos desde la vigencia de la antigua Ley de la Propiedad Industrial, nuevos problemas aparecieron en todos los ámbitos de la convivencia social.

Frente a ellos no era suficiente una simple modificación aislada o reformas parciales. Era imprescindible crear un nuevo ordenamiento inspirado en un propósito coherente, con nuevas soluciones que, al mismo tiempo se estimulen la creatividad, regulen este importante campo de la actividad humana de acuerdo con las necesidades de la colectividad y las demandas de la justicia.

Y este nuevo ordenamiento es precisamente la Ley de Invenciones y Marcas, del 30 de Diciembre de 1975, publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 10 de Febrero de 1976, en vigor a partir del día siguiente, que regula las patentes de invención y de mejoras, los certificados de invención, los modelos y dibujos industriales, las marcas y denominaciones de origen y los avisos y nombres comerciales así como la represión de la competencia desleal en relación con los derechos que la misma otorga.

Establece la Ley que sus disposiciones son de orden público y de interés social. Con esta declaración la Ley delimita en forma general el contenido y el alcance de los derechos regulados por la misma; establece un principio de equilibrio entre los intereses particulares y los de la colectividad, e impone, cuando se justifica, la preeminencia de éstos sobre aquellos.

Establece esta Ley, de acuerdo con las tendencias doctrinales y legislativas más modernas, las condiciones positivas requeridas para que una invención sea patentable, a saber: que sea nueva, esto es, que no se haya hecho accesible al público en cualquier forma y lugar; que sea resultado de una actividad inventiva, es decir, que no resulte evidente para un técnico en la materia de que se trate, y que sea susceptible de aplicación industrial mediante su fabricación o utilización.

Se reconoce de manera unánime, que el Estado que concede el privilegio de patente, está facultado, en uso de su soberanía, para determinar lo que es patentable y lo que no es, Dicho en otra forma, se afirma la posibilidad de establecer libremente excepciones a la patentabilidad. El Estado Mexicano ejercer el Derecho, su derecho, de determinar y delimitar los campos en que se concederá un privilegio exclusivo de explotación.

Así, como lo señala la Exposición de Motivos de la Ley de Invenciones y Marcas, no se concederán patentes en campos íntimamente ligados con la salud de la población, con su alimentación, con la producción agrícola, con la defensa del ambiente o con la energía y la seguridad nucleares.

Estos nuevos supuestos de no patentabilidad, que amplían los establecidos por la Ley anterior, son los contenidos en las fracciones V, VI y VII del artículo 10 del ordenamiento vigentes, que disponen que no serán patentables los procedimientos de obtención de mezclas de productos químicos, los procedimientos industriales de obtención de aleaciones y los procedimientos industriales de obtención, modificación o aplicación de productos farmacéuti-

cos, medicamentos, bebidas y alimentos para uso humano o animal, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas; las invenciones realizadas con la energía y seguridad nucleares, y los aparatos y - - equipos anticontaminantes ni los procedimientos de fabricación, modificación o aplicación de los mismos.

Sobre estas materias no se otorgaran patentes. Sin embargo, con el propósito de estimular la actividad inventiva de los mexicanos en estos campos y para que se hagan del conocimiento público en nuestro país las nuevas invenciones que en esos campos se realicen, se estimó conveniente otorgar también una protección a esas invenciones no patentables, pero a través de una nueva figura jurídica denominada certificado de invención.

La patente confiere diversos derechos a su titular, esto es, el inventor o a su causahabiente. El principal, esencial al concepto mismo de patente, es el derecho exclusivo de explotar el invento en su provecho, por sí o por otros con su permiso.

Esta facultad exclusiva de utilización la califica la Ley como un privilegio que el Estado otorga, calificación impuesta por nuestra Constitución Política en el primer párrafo de su artículo 28 y en la fracción XV del 89 y que se ajusta en forma más exacta a la naturaleza de este derecho exclusivo.

La vigencia de este privilegio es de 10 diez años contada a partir del otorgamiento de la patente. Existe aquí una diferencia en relación con el régimen anterior que establecía una duración de 15- quince años, pero a partir de la fecha legal, esto-

es, de la fecha de presentación de la solicitud.

Así como la Ley de Invenciones y Marcas, determina precisamente los derechos conferidos por una patente, especialmente el relativo al privilegio exclusivo de explotación, dispone también con la misma precisión, en forma categórica las obligaciones correlativas de su titular, especialmente la que se considera principal, la obligación de explotar el invento amparado por la patente dentro de territorio nacional.

Determina, además lo que debe entenderse por explotación, esto es, la utilización permanente de los instrumentos 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. Para estos efectos la simple importación no se considera explotación.

Si la patente no se explota en forma absoluta, o se suspende su explotación por más de seis meses, o en el caso de que esa explotación sea insuficiente (es decir, cuando no se satisfaga el mercado nacional o cuando existan mercados de exportación que no estén siendo cubiertos con la explotación), cualquier persona que demuestre la capacidad técnica económica que asegure su eficiencia, podrá solicitar la concesión de una licencia obligatoria.

En estos casos, previa audiencia de las partes, la Secretaría de Industria, decidirá sobre el otorgamiento de la licencia obligatoria, y en su caso, fijará su duración, el campo de su aplicación y el monto de las regalías que correspondan al titular de la patente y, en general, las condiciones ba

jo las cuales se concede.

Además se crea, como una nueva institución, - la licencia de utilidad pública que se otorgará en cualquier tiempo por causas de salud pública, defensa nacional o cualquiera otra de interés público, - también con el pago de regalías.

La Ley anterior reconocía también la posibilidad del otorgamiento de licencias obligatorias, - pero sobre unas bases tan injustas, que las convirtió en instituciones inoperantes. En efecto la antigua Ley, establecía que en el caso de licencias - - obligatorias, el licenciatorio debería cubrir al titular de la patente 50% de las utilidades derivadas de la explotación y además, la revocación de la licencia cuando el titular de la patente manifestara su deseo de explotarla por sí mismo.

La Ley vigente como sanción a la falta de explotación, dispone la caducidad de la patente, con la consecuencia de que la invención cae al dominio público cuando no se explotan ni se solicitan licencias obligatorias una vez transcurrido un plazo de cuatro años desde el otorgamiento.

Indicamos antes que para determinadas mate--rias no patentables la Ley previene una nueva figura jurídica de protección: El Certificado de Inven--ción. Este al contrario de lo que sucede tratándose de la patente, no otorga un privilegio exclusivo de explotación de la invención que ampara. Su titular, pero también cualquier interesado, podrá explotar el invento amparado por el mismo; pero estará obligado a cubrir una regalía sujeta a la aprobación del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología o - que será fijada por éste cuando no hubiere acuerdo-

entre las partes.

En cambio, como un atractivo para la difusión de esta nueva figura, el titular del Certificado de Invención no tiene obligación de explotarla, ni queda sujeto a la consecuencia de caducidad de su derecho. Como esta nueva institución puede ser de especial interés para inventores personas físicas de escasos recursos, se establecerán medidas fiscales especiales, y se concede la opción, en las materias patentables, de obtener una patente o un certificado.

Por último, nos referiremos muy brevemente a la nueva regulación en materia de marcas.

Un cambio importante se refiere a la vigencia de los efectos del registro de una marca. La Ley vigente establece un plazo de cinco años, en lugar de diez años dispuesto en la anterior.

Además, se exige el uso efectivo de la marca para la conservación de los derechos derivados de su registro y se establece que si no se comprueba dicho uso dentro de los tres años siguientes al otorgamiento y, posteriormente, cuando se solicita la renovación, la marca se extinguirá. Se pretende evitar con esta disposición la práctica abusiva de las marcas de reserva y defensivas.

En el artículo 116 de la nueva Ley se establece la posibilidad de imponer la obligación de usar una sola marca para todos aquellos productos o servicios de un mismo titular, destinados a un mismo fin y sustancialmente iguales, con objeto de evitar confusiones en el consumidor y de combatir la práctica de fijar precios distintos mediante la asignación de marcas diversas al mismo producto o

servicio.

Se establecen las facultades necesarias para que, después de oír al afectado y a los representantes de los sectores interesados, la Secretaría de Industria y Comercio dicte la correspondiente declaratoria en la que se imponga aquella obligación.

También se faculta a dicha Secretaría (de Industria) para que, por razones de interés público y oyendo previamente a los sectores interesados, pueda prohibir el uso de marcas en determinado producto de cualquier rama de la actividad económica, con la consecuencia de que tales productos deban venderse bajo sus nombres genéricos. Con el ejercicio de esta facultad se procurará evitar confusiones en el público y desperdicio considerable de recursos de publicidad.

La Exposición de Motivos de la nueva Ley, - destaca que el uso de marcas extranjeras en los país de menor desarrollo constituye para ellos un - nuevo vínculo de subordinación y un instrumento de - colonización no solo económico sino social y cultural. Señala que el sistema de dependencia a que ha - dado origen la concesión de licencias de autoriza- ción de uso de marcas extranjeras, ha traído consi- go esquemas mentales de colonialismo que debemos rechazar por el efecto negativo que tienen en nuestro proceso de desarrollo. En numerosas ocasiones, el - licenciatario mexicano de una marca extranjera, con su esfuerzo empresarial y la publicidad que realiza a la marca del exterior, contribuye a hacer más - estrechos los lazos de dependencia.

Por ello, en la nueva Ley de Invenciones y - Marcas se introduce una novedad digna de destacar, -

al establecerse que cuando se autorice el uso oneroso o gratuito de una marca originariamente registrada en el extranjero o cuyo titular sea una persona física-moral extranjera, será obligatorio la vinculación de dicha marca a una cuyo registro sea originario de México y de la cual sea licenciatario titular. En este caso la marca mexicana deberá utilizarse en forma igualmente ostensible que la extranjera.

Otra innovación es la que consiste en la introducción de la figura jurídica de la licencia - obligatoria en el campo de las marcas.

Para evitar abusos graves para la economía - del país que pueden derivar del derecho exclusivo - del uso de una marca, la Ley permite que la Secretaría de Industria pueda conceder licencias obligatorias en esta materia, con el pago correspondiente - de regalías al titular.

De los fundamentos que nos hemos permitido - expresar en esta tesis, sobre las principales innovaciones introducidas por la nueva Ley de Invenciones y Marcas creemos que se desprende que esta Ley es un instrumento eficaz de independencia económica.

Con él logramos hacer del llamado sistema de la propiedad industrial un factor importante de fomento de la actividad inventiva del Mexicano, de difusión y de transferencia de tecnología y de promoción general del desarrollo económico y social de nuestro país.

3.- OBJETO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.

Consideraremos el objeto de la "propiedad industrial" a la luz de el Artículo Primero del Conve

nio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, en cuyo inciso 1) se señala que "la protección de la propiedad industrial tiene por objeto las patentes de invención, los modelos de utilidad, los dibujos o modelos industriales, las marcas de fábrica o de comercio, las marcas de servicio, el nombre comercial y las indicaciones de procedencia o denominaciones de origen, así como la represión de la competencia desleal".

Con mayor apego a nuestra realidad actual, - consideramos el objeto referido atendiendo también al artículo 1 de la vigente Ley de Invenciones y Marcas que a la letra dice:

"Artículo 1.- Esta Ley regula el otorgamiento de patentes de invención y de mejoras; de certificados de invención; el registro de modelos industriales; el registro de marcas; las denominaciones de origen y los avisos comerciales; así como la represión de la competencia desleal en relación con los derechos que dicha Ley otorga". (inexplicablemente el legislador omitió incluir los nombres comerciales que si se regulan en la misma Ley en los artículos 179 a 188 y que la Ley anterior contenía en el mismo artículo primero).

Dentro del artículo de la Convención comenta da y particularmente en los incisos dos y tres, se amplía el concepto de Propiedad Industrial también al dominio de las industrias agrícolas y extractivas y, a todos los productos fabricados o naturales por ejemplo: vinos, granos, hojas de tabaco, frutos, animales, minerales, aguas minerales, cervezas, flores y harinas; así como incluyendo dentro de las patentes de invención los diversos tipos de patentes industriales admitidas por las legislacio-

nes de los países signatarios del Convenio, tales - como patentes de importación, de perfeccionamiento (de mejoras en nuestro medio), y de adición, etc.

Cada uno de los conceptos involucrados dentro del mencionado artículo I del Convenio de París, son en sí mismos posible objeto de estudios profundos y detallados. Mucho se ha escrito en efecto, en torno a la definición y naturaleza de las patentes o de las marcas así como alrededor del concepto de la competencia desleal y de su protección. Sin embargo, sin ser el objeto de esta tesis el hacer un análisis exhaustivo de cada uno de estos conceptos, queremos considerarlos en una forma tal que proporcione al laico en cuestiones de "propiedad industrial" una visión sucinta de lo que significa cada uno de los conceptos comprendidos bajo dicho rubro genérico, para la cual invito al lector a seguir con esta lectura.

B).- PATENTES

Los más remotos antecedentes plenamente conformados del sistema de patentes datan de 1484. En ese año, la República de Venecia instituyó un régimen formal de concesión de privilegios monopolísticos con el fin específico de estimular las invenciones.

Al parecer ya desde entonces se utilizaban como criterios los de novedad, utilidad y aplicación de los inventos.

En los albores del siglo pasado tres países contaban con una legislación sobre patentes; Inglaterra, Francia y Estados Unidos.

El sistema fué extendiéndose, no sin contratiempos, y en 1883 entró en vigor el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, desde entonces sometidos a seis revisiones, la última de ellas en Bruselas en 1967. Hoy en día más de 120 países han legislado sobre patentes y más de 65% de ellos se han adherido al Convenio de París.

En la actualidad, aunque desde luego por razones y orientaciones diferentes, se debaten con amplitud las virtudes y desventajas del llamado Sistema Internacional de Patentes. En el Pasado igual que ahora, las corrientes representadas en la controversia respondieron a fuerzas objetivas actuantes en la realidad política y económica del momento.

En el siglo anterior, participaron en la polémica, por un lado los inventores y los empresarios innovadores, quienes veían en la ampliación y el fortalecimiento de las patentes, el medio para extender con más vigor aún, una producción indus-

trial en ascenso; por otro lado los partidarios - del libre cambio, deseosos de eliminar las restricciones diversas y las taxativas monopolísticas que entrañaban las patentes a fin de expandir los mercados y el intercambio comercial.

En el presente en cambio, el debate se centra más y más en la función y trascendencia del sistema de patentamiento respecto a los países explotados o en vías de desarrollo, considerándose también la incidencia de las marcas extranjeras.

Esta discusión se inserta cada vez con mayor frecuencia en el marco general de la transferencia de tecnología, considerada como uno de los elementos principales para promover el avance de dichos países, al menos durante las primeras etapas y en tanto se llega a la fase de creación de la tecnología propia.

También resulta comprensible que el tema de las patentes y, de manera general el de la propiedad industrial, se vinculen crecientemente en la literatura, así como en las previsiones de la política, con los asuntos referentes a la inversión extranjera y a la transferencia, asimilación, adaptación y generación de conocimientos y habilidades técnicas, así como a su difusión en la sociedad.

A este respecto, cabe resaltar la conveniencia de examinar que entraña el sistema de patentes en relación con la búsqueda de un camino propio, de un nuevo estilo de desarrollo basado en forma considerable en la creación de tecnologías adecuadas a las condiciones naturales, socioeconómicas y políticas, es decir, culturales en su mas amplio sentido, de los países del tercer mundo.

El debate no puede, ni mucho menos considerarse concluido. Defensores e impugnadores del sistema siguen agregando argumentos a menudo con gran solidez habida cuenta de sus esquemas de valores y puntos de partida diferentes.

Sin embargo una cosa es clara, sin duda alguna; el sistema de patentes, con sus modalidades dominantes actuales, ocasiona más perjuicios que beneficios a los países en desarrollo.

En el debate han participado fundamentalmente los abogados aunque recientemente han entrado a la liza los economistas y los administradores.

Las doctrinas jurídicas discutidas se pueden clasificar en dos grupos; los que sostiene que la concesión se origina en el derecho natural de propiedad, y las que consideran que proteger el derecho del individuo a una recompensa es una obligación de la sociedad.

Los economistas por su parte, han sostenido que las patentes son el resultado de una estructura económica de la demanda, o que constituyen una protección necesaria del costoso desarrollo.

A su vez, en los distintos argumentos profesionales mencionados subyace la creencia en la importancia de las patentes para el desarrollo, o la contraria que son marginales al proceso de crecimiento económico.

Si el debate no ha llegado todavía a una conclusión satisfactoria, eso es una consecuencia de la falta de información, de las distintas concepciones de las patentes y, de los cambios sociales producidos que exigen un nuevo análisis de la naturaleza

za de la propiedad industrial.

En esta Tesis no se emprende la ambiciosa tarea de considerar el papel de la propiedad privada en México. Sin embargo, la nueva Ley de Invenciones y Marcas, así como la reacción de los empresarios - mexicanos y extranjeros ante esta y otras iniciativas, han delineado claramente la conexión entre los derechos de propiedad en general y las patentes en particular.

Muchos observadores piensan que la administración pasada alteró el equilibrio jurídico entre el interés público y el privado, en detrimento de éste último, mediante las leyes de transferencia de tecnología y de inversiones extranjeras y muchas - otras iniciativas.

La Nueva Ley de Patentes y Marcas ha suscitado muchos comentarios, especialmente en la prensa - extranjera en el sentido de que el nuevo régimen jurídico perjudica tanto a los inventores e inversionistas individuales como a las compañías. 20

Estos comentarios tienen un valor más argumentativos que real, por decirlo delicadamente, pero evidencian una preocupación; que la ampliación - de los derechos públicos limite las opciones comerciales y por tanto la rentabilidad de las empresas.

Esta preocupación no está motivada por el sistema de patentes como tal (después de todo, las empresas transnacionales no se sintieron molestas, - en general, por la legislación brasileña, de carácter similar) sino por todas las normas que rigen -

20 Para un ejemplo de este género, véase BUSINESS - WEEK, 19 Enero de 1976, página 35.

los negocios en un país que tiene como meta creciente una participación pública tanto desde el punto de vista jurídico como económico, en el manejo de su economía.

1.- LAS PATENTES EN EL SISTEMA MEXICANO

1A.- LAS PATENTES DE INVENCION.- Su definición.-

"Son los privilegios exclusivos que el Estado concede a los autores de inventos nuevos y útiles a fin de que exploten en su provecho el contenido económico de tales inventos". Que a nuestro juicio son verdaderos monopolios legales cuya existencia deriva del artículo 28 Constitucional.

A pesar de que hemos utilizado el termino "CONCESION" en la definición expuesta con el objeto de emplear un término más comprensible en una tesis cuya finalidad no se encamina precisamente a la patente, creemos que ésta no es en sí una concesión, ya que ello supondría la directa referencia de la patente a la atribución del derecho cuando dicho privilegio es en sí una verdadera "declaración constitutiva".

Con esa base, propondríamos una definición más completa, de patente de invención, diciendo que es; "una declaración constitutiva de carácter premial mediante la cual el Estado busca, a través de su tutela, que la creación industrial novedosa y útil, abandone la esfera privada para hacerse pública y de consecuente beneficio colectivo, autorizando la explotación colectiva temporal, siempre que tal explotación cumpla con los requisitos de efectividad y de necesidades nacionales fijados por el -

mismo Estado".

2A.- LA EXPLOTACION DE LAS PATENTES

De todos los elementos de la definición propuesta nos interesa básicamente para los propósitos de esta tesis, la explotación de la patente y las condiciones que la regulan.

En nuestro derecho, la posibilidad de explotación referida en la definición, se encontraba ya prevista en el artículo 3ero. de la Ley Mexicana de la Propiedad Industrial de 1942 con el siguiente texto;

ARTICULO 3º.- "La persona física que haya hecho una invención del carácter establecido por el artículo 4º de esta Ley o su causahabiente tiene derecho exclusivo de explotarla en su provecho, por sí o por otros con su permiso, de acuerdo con las disposiciones contenidas en esta Ley y su Reglamento.

Ese Derecho, se adquiere mediante la obtención de la patente respectiva".

El monopolio de explotación que se deriva del otorgamiento de una patente, carece sin embargo, de las características positivas que el Legislador de 1942 planeó con vistas a promover el desarrollo industrial de nuestro país.

En efecto solamente aquellas invenciones patentadas cuyos titulares son empresas de capacidad económica notable, tienen posibilidad de ser explo-

tadas adecuadamente y con resultados positivos en cuanto a las necesidades económicas del país.

A esto cabe añadir que de acuerdo a las estadísticas, la mayoría de las patentes se encuentran en manos de empresas extranjeras cuya finalidad - principal no es precisamente explotar sus invenciones, sino evitar que otros las exploten sin su autorización, conservando de este modo un mercado intacto hasta en tanto sus planes de producción permitan pensar en la posibilidad de una explotación efectiva en cuanto a sus intereses económicos particulares sin considerar aquellos del país que otorga precisamente el monopolio de explotación.

Particularmente en nuestro país, la tendencia legislativa actual cuyo origen se contiene en el proyecto legislativo ya referido y que culminó el 31 de Diciembre de 1975 con la aprobación por las Cámaras de una nueva Ley de Invenciones y Marcas, promulgada el 10 de Febrero de 1976 en sustitución de la antigua Ley de Propiedad Industrial, promulgada a su vez el 31 de Diciembre de 1942, apunta algunos intentos de solución a los referidos problemas de explotación y así reforma el antes transcrito artículo 3ero. en los siguientes términos;

ARTICULO 3º.- "La persona física que realice una invención o su causahabiente, tienen el derecho exclusivo de explotarla en su provecho, por sí o por otros con su permiso, de acuerdo con las disposiciones contenidas en esta Ley y su Reglamento. Este derecho se adquiere mediante -

el PRIVILEGIO DE PATENTE QUE -
 otorgue EL ESTADO Y SU EJERCI-
 CIO ESTARA SUJETO A LAS MODALI-
 DADES QUE DICTE EL INTERES PUI-
 BLICO..."

Las vías de solución a los problemas de ex-
 plotación y desarrollo contenido en las modificacio-
 nes fundamentales introducidas por el artículo -
 transcrito, se circunscriben a la primacía del inte-
 rés público sobre el interés privado con el conse-
 cuente incremento del control estatal.

3A.- NATURALEZA DE LA PATENTE

Es la preponderancia del interés público al-
 interés privado, contenido que parece informar el -
 espíritu del legislador de 1975, el principal moti-
 vo del cambio de nombre de la antigua Ley de la Pro-
 piedad Industrial por el actual de Ley de Invencio-
 nes y Marcas.

En efecto, desde como ya señalamos, el C. -
 Presidente de la República Lic. Luis Echeverría Al-
 varez sometió a consideración de la Cámara de Sena-
 dores del H. Congreso de la Unión, la iniciativa de
 la Ley correspondiente, con el nombre de "Ley que -
 Regula los Derechos de los Inventores y el Uso de -
 Signos Marcarios", estableció en la exposición de -
 motivos de dicho proyecto que éste respondía "al -
 propósito que ha inspirado la acción legislativa y-
 las medidas administrativas adoptadas durante este-
 sexenio, de impulsar nuestro desarrollo y hacerlo -
 más independiente frente al exterior y más justo en
 el interior".

Con la misma tónica se continuó en la referi-
 da exposición de motivos;

"Es imprescindible crear un nuevo ordenamiento inspirado en un propósito coherente, con nuevas soluciones, que al mismo tiempo que estimulen la creatividad de los hombres, regulen este importante cambio de la actividad humana de acuerdo con las necesidades de la colectividad y las demandas de la justicia".

"La Patente, así como todas las demás formas de la llamada Propiedad Industrial, se regulen en esta Ley de tal manera que se ajusten a los requerimientos del interés colectivo.

El artículo 27 veintisiete Constitucional otorga a la Nación, en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público. Con igual y aún con mayor razón es aplicable esa norma a los privilegios que el Estado concede a los particulares para el uso de sus inventos de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 constitucional".

"El título de la nueva Ley que esta iniciativa se refiere es mas coherente con el espíritu y la letra del artículo 28 Constitucional que el de la Ley en vigor".

Este título de la nueva ley originalmente propuesto en la iniciativa correspondiente y apoyado además en la consideración de que; "Las marcas, denominaciones de origen y nombres comerciales se den tanto en la actividad comercial como en la industrial propiamente dicha", fué seriamente criticado por el Señor JOSE RIVERA PEREZ CAMPO al intervenir en la sesión en la que la Cámara de Senadores consideró el proyecto de la Ley con la comparecencia del Secretario de Industria y Comercio Lic. Jo-

sé Campillo Sainz, con el resultado de que el título propuesto de Ley que Regula el Derecho de los Inventores y el Uso de los Signos Marcarios" se cambió por el más congruente de "Ley de Invenciones y Marcas".

El Señor Rivera Pérez Campo se expresó en la mencionada intervención, en los siguientes términos; "Nos parece correcto que se haya apreciado la inconveniencia de seguir la llamada Ley de la Propiedad Industrial, ni es "Propiedad", según ha expresado el Señor Secretario, ni solo se refiere a la "industria"..... "Nos explicamos que se haya preferido usar el nombre de "Ley que Regula el Derecho de los Inventores y el Uso de los Signos Marcarios", pero en las Comisiones hemos pensado que esta denominación ofrece varios ángulos para objetarse.

Hoy leía un artículo de un antiguo director de la Propiedad Industrial, el Lic. César Sepúlveda, que dice; "Es incorrecto hablar de Derecho de los Inventores cuando se está regulando derechos de los titulares de las patentes.

(El artículo a que se refiere el Senador fué publicado en el Diario Excelsior el 23 de Diciembre de 1975, página siete A, bajo el rubro de "Patentes y Marcas..... Nuevo Experimento Legislativo").

"Hemos pensado que no solo regula derechos de inventores; regula también derechos de los titulares de licencias obligatorias, de utilidad pública y los usuarios de licencia de concesión cuando se concretan; de tal manera de que no abarca todo".

Otro aspecto es de los signos marcarios, nos ha parecido en el Seno de las Comisiones que esta denominación exigiría una explicación técnica que -

no está fácilmente al alcance del público por estas circunstancias, pensamos más simplemente llamarle "Ley de Invenciones y Marcas".

2.- LAS PATENTES EN LA NUEVA LEY DE INVENCIONES Y - MARCAS

Durante los 33 treinta y tres años transcurridos desde la vigencia de la antigua Ley de la Propiedad Industrial, nuevos problemas aparecieron en todos los ámbitos de la convivencia social.

Frente a ellos no era suficiente una simple modificación aislada o reformas parciales. Era imprescindible crear un nuevo ordenamiento inspirado en un propósito coherente, con nuevas soluciones -- que, al mismo tiempo se estimulen la actividad humana de acuerdo con las necesidades de la colectividad y las demandas de la justicia.

Y este nuevo ordenamiento es precisamente la Ley de Invenciones y Marcas del 30 de Diciembre de 1975 mil novecientos setenta y cinco publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 10 de Febrero del año próximo pasado, en vigor a partir del día siguiente, que regula las patentes de invención, los modelos y dibujos industriales, las marcas y denominaciones de origen y los avisos y nombres comerciales así como la represión de la competencia desleal, en relación con los derechos que la misma otorga.

Establece la Ley que sus disposiciones son de orden público y de interés social. Con esta Declaración la Ley delimita en forma general el contenido y alcance de los derechos regulados por la misma.

ma; establece un principio de equilibrio entre los intereses particulares y los de la colectividad e impone, cuando se justifica, la preeminencia de éstos sobre aquellos.

Establece esta Ley, de acuerdo con las tendencias doctrinales y legislativas mas modernas, las condiciones positivas requeridas para que una invención sea patentable, a saber:

Que sea nueva, esto es, que no se haya hecho accesible al público en cualquier forma y lugar;

Que sea resultado de una actividad inventiva, es decir, que no resulte evidente para un técnico en la materia de que se trate; y que sea susceptible de aplicación industrial mediante su fabricación o utilización.

Se reconoce de manera unánime, que el Estado que concede el privilegio de Patente, está facultado en uso de su soberanía, para determinar lo que es patentable y lo que no es... Dicho en otra forma, se afirma la posibilidad de establecer libremente excepciones a la patentabilidad.

El Estado Mexicano ejerce el Derecho, su derecho, de determinar y delimitar los campos en que se concederá un privilegio exclusivo de explotación.. Así, como lo señala la Exposición de Motivos de la Ley de Invenciones y Marcas, no se concederán patentes en campos íntimamente ligados con la salud de la población con su alimentación, con la producción agrícola, con la defensa del ambiente o con la energía y la seguridad nuclear.

Estos nuevos supuestos de no patentabilidad, que amplían los establecidos por la Ley anterior -

son los contenidos en las fracciones V, VI y VII - del artículo 10 del ordenamiento Vigente, que dispone que no serán patentables los procedimientos de obtención de mezclas de productos químicos, los procedimientos industriales de obtención de aleaciones u los procedimientos industriales de obtención, modificación o aplicación de productos farmacéuticos, medicamentos, bebidas o alimentos para uso humano o animal, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas; las invenciones realizadas con la energía y seguridad nucleares, y los aparatos y equipos anticontaminantes y los procedimientos de fabricación, modificación o aplicación de los mismos.

Sobre estas materias no se otorgaran patentes. Sin embargo, con el propósito de estimular la actividad inventiva de los mexicanos en estos campos y para que se hagan del conocimiento público en nuestro país las nuevas invenciones que en esos campos se realicen se estimó conveniente otorgar también una protección a esas invenciones no patentables pero a través de una nueva figura jurídica denominada Certificado de Invención.

La Patente confiere diversos derechos a su titular, esto es, el inventor o a su causahabiente. El principal, esencial al concepto mismo de patente es el derecho exclusivo de explotar el invento en su provecho por sí o por otros con su permiso.

Esta facultad exclusiva de utilización la califica la Ley como un privilegio que el Estado otorga, calificación impuesta por nuestra Constitución Política en su primer Párrafo del artículo 28 y en la fracción XV del 89 y que se ajusta en forma exacta a la naturaleza de este derecho exclusivo.

La vigencia de este privilegio es de 10 diez años contada a partir del otorgamiento de la patente. Existe aquí una diferencia en relación con el régimen anterior que establecía una duración de 15-quinze años pero a partir de la fecha legal, esto es, de la fecha de la presentación de la solicitud.

Así como la Ley de Invenciones y Marcas determina precisamente los derechos concedidos por una patente, especialmente el relativo al privilegio exclusivo de explotación, dispone también con la misma precisión en forma categórica las obligaciones correlativas de su titular, especialmente la que se considera principal, la obligación de explotar el invento amparado por la patente dentro del territorio nacional.

Determina, además lo que debe entenderse por explotación, esto es, la utilización permanente de los instrumentos 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.

Para éstos efectos la simple importación no se considera explotación.

Si la patente no se explota en forma absoluta, o se suspende su explotación por mas de seis meses, o en el caso de que esa explotación sea insuficiente (es decir, cuando no se satisfaga el mercado nacional o cuando existan mercados de exportación que no estén siendo cubierto por la explotación), cualquier persona que demuestre la capacidad técnica-económica que asegure su eficiencia, podrá solicitar la concesión de una licencia obligatoria.

En estos casos, previa audiencia de las par-

tes, la Secretaría de Industria, decidirá sobre el otorgamiento de la licencia obligatoria y en su caso fijará su duración, el campo de su aplicación y el monto de las regalías que corresponda al titular de la patente y, en general, las condiciones bajo las cuales se concede.

Además se crea, como una nueva Institución - la Licencia de Utilidad Pública que se otorgará en cualquier tiempo por causas de salud pública, defensa nacional, o cualquier otra de interés público, también con el pago de regalías.

La Ley anterior reconocía también la posibilidad del otorgamiento de Licencias obligatorias pero sobre unas bases tan injustas que las convirtieron en instituciones inoperantes. En efecto, la antigua Ley, establecía que en el caso de licencias obligatorias, el licenciatario debería cubrir al titular de la patente el 50% de las utilidades derivadas de la explotación y además la revocación de la Licencia cuando el titular de la patente manifestara el deseo de explotarla por sí mismo.

La Ley vigente como sanción a la falta de explotación, dispone la caducidad de la patente, con la consecuencia de que la invención cae el dominio público cuando no se explotan ni se solicitan licencias obligatorias una vez transcurridos el plazo de cuatro años desde el otorgamiento.

Indicamos antes que para determinadas materias no patentables la Ley previene una nueva figura jurídica de protección; El Certificado de Invención. Este al contrario de lo que sucede tratándose de la patente, no otorga un privilegio exclusivo de explotación de la invención que ampara, Su titular,

pero también cualquier interesado, podrá explotar - el invento amparado por él mismo pero estará obligado a cubrir una regalía sujeta a la aprobación del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología o que será fijada por éste cuando no hubiere acuerdo entre las partes.

En cambio, como atractivo para la difusión - de esta nueva figura, el titular del certificado de invención no tiene obligación de explotarla, ni que da sujeto a la consecuencia de caducidad de su derecho. Como esta nueva institución puede ser de interés especial para inventores, personas físicas de escasos recursos, se establecen medidas fiscales especiales, y se concede la opción en las materias patentables, de obtener una patente o un certificado.

C).- MARCAS

1.- DIRECTRICES FUNDAMENTALES DE LAS MARCAS

1A.- Su definición:

De los elementos que integran la llamada - - "propiedad industrial" es la marca, sin duda alguna, el que ofrece mayor relevancia en cuanto a la - trascendencia que, para los sistemas económicos de cualquier país, reviste la implantación de un sistema jurídico adecuado para su regulación.

Desde el punto de vista doctrinario, existen múltiples definiciones de la marca. Como no es el propósito de esta tesis examinar las controversias teóricas que se dan en ese ámbito, basta transcribir dos definiciones, una elaborada desde la óptica explicativa de la ciencia jurídica y la otra que privilegia el aspecto económico.

Marca es, desde el punto de vista jurídico, - según lo ha expresado Yves Saint Gal, "un signo distintivo que permite a su titular (fabricante o comerciante) distinguir sus productos o sus servicios de los de la competencia", y en sentido económico, - "un signo que tiende a proporcionar a la clientela una mercancía o un servicio cubierto públicamente con su garantía". 21

21 Yves Saint Gal, "Política General de una Empresa para la Protección y Defensa de sus Marcas en el Extranjero", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, núm. 15-16, año VIII, México, Enero-Diciembre de 1970, página 64 y 65

2A.- Naturaleza Jurídica

Los tratadistas más eminentes, que al incursionar en el tema de las marcas han señalado sus ideas particulares con respecto a la naturaleza jurídica de tales signos.

Para algunos se trata de un derecho real cuyo contenido material de propiedad tiene por objeto la marca que se adquiere con el producto; para otros, es propiamente un derecho al uso de la marca como signo característico.

Particularmente Carnelutti en su teoría de la propiedad inmaterial y, Ascarelli con su doctrina de los bienes inmateriales y de los derechos absolutos relacionados con éstos, concluyen aceptando la existencia de un tipo sui generis de propiedad en la naturaleza de los derechos relacionados con los signos distintivos.

Ferrara, es aún más definitivo en su postura y como resultado de su investigación, afirma que la marca es en sí un auténtico derecho de propiedad ya que por un lado existe una entidad económica y por otra la vinculación de dicha entidad, al señorío exclusivo de un sujeto al cual le es dado usarlo mientras que además, la tutela concedida sobre este bien, se diferencia claramente a virtud de notas específicas e inconfundibles, de aquella otra que garantiza al sujeto el goce de los otros bienes". 22

Con la misma tónica se afirma en el medio latinoamericano que "el Derecho a la Marca no es más-

22 Ferrara Francisco, "Teoría Jurídica de la Hacienda Mercantil, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid España, Pág. 225, 1950.

que un derecho de propiedad que se ejerce mediante el uso de la marca". 23

Nuestra opinión en cuanto a la naturaleza jurídica de la marca es que es un derecho de uso sobre un bien inmaterial. La aprehensión material de la marca no tiene ningún valor jurídico, pues el derecho se manifiesta a través del uso.

"Y es un derecho al uso porque sólo mediante el uso la marca puede adquirir el valor económico - que le hace merecedora de una protección del Estado. La marca, a diferencia de la obra de arte, de literatura, no tiene ningún valor intrínseco; es mediante el uso como llega a adquirir un valor económico". 24

La marca como bien intelectual o idea no - - existe; lo que existe es un signo al que el individuo o la Ley dan ficticiamente categoría de marca.

Sin embargo, una vez que el signo cumple con ciertos requisitos, se convierte de bien intelectual en bien socio-económico sobre el que puede recaer un derecho exclusivo.

La Ley vigente ha desterrado de sus disposiciones el término "propiedad". Incluso el propio título de la Ley anterior fué modificado. Y es que - propiamente no existe un derecho de propiedad sobre la marca; lo que existe es un derecho sobre la exclusividad en el uso de un determinado signo.

23 Sonia Mendieta. "Naturaleza Jurídica del Derecho de Marca" RMPIA. No. siete, Enero-Junio 1966 - - Pág. 258.

24 Sonia Mendieta, Ob. cit. Pág. 156 y ss.

Lo que merece protección es el uso de la marca en cuanto distingue e identifica los productos o servicios a que se aplica, puesto que el contenido del derecho sobre los signos distintivos reside en el poder o facultad del titular de excluir a los terceros de la utilización del signo que individualiza los objetos o servicios que vende o presta al amparo de ese signo.

En resumen, el derecho sobre la marca es un derecho de uso sobre un bien inmaterial que requiere ser aplicado a los productos o servicios que distingue para su efectiva circulación en el ámbito comercial.

3A.- CLASIFICACION

En la doctrina, nos encontramos muchas clasificaciones tomando en cuenta la naturaleza de las marcas y sus características intrínsecas y así tenemos:

PRIMERA CLASIFICACION: De acuerdo a su contenido, las marcas se dividen en nominativas, figurativas, mixtas y plásticas.

Las marcas nominativas se forman con palabras o denominaciones ideológicamente aptas para distinguir los productos o servicios a que se aplican.

Las marcas figurativas "consisten en dibujos o figuras caracterizadas por su original aspecto distintivo". 25

25 Di Guglielmo, Pascual. Tratado de Derecho Industrial. Tomo II Buenos Aires, Argentina, 1951, - pág. 58

Se les nombra marcas mixtas si están compuestas de figuras o emblemas y de vocablos o locuciones.

Las formas de los productos, de los envases o recipientes y de las envolturas, constituyen las marcas plásticas.

SEGUNDA CLASIFICACION: Atendiendo al sujeto que las utilice, las marcas se dividen en marcas de fábrica y marcas de comercio.

Se les denomina "marcas de fábrica", si son colocadas por el productor a los artículos salidos de su hacienda.

Se les denomina "marcas de comercio", si son colocadas por el revendedor o comerciante a los artículos que ofrece o si se utiliza para distinguir los servicios que se presten en un establecimiento comercial.

TERCERA CLASIFICACION: En cuanto al objeto que distinguen, las marcas se clasifican en marcas de producto y marcas de servicio.

Las marcas de producto identifican los bienes elaborados por el productor o vendidos por el comerciante.

Las marcas de servicio distinguen una actividad comercial.

CUARTA CLASIFICACION: Desde el punto de vista de su protección legal, las marcas se ordenan de la siguiente forma:

Marcas No Registradas. Su protección deriva de los principios generales sobre competencia desleal contenidos en la legislación común.

Marcas Registradas. Gozan de una particular protección por estar anotadas en un registro especial hecho público, que garantizan un derecho de uso exclusivo. Las marcas registradas se subdividen en dos clases:

a).- Marcas Nacionales.- Se registran conforme a las leyes de nuestro país.

b).- MARCAS EXTRANJERAS.- Inicialmente depositadas en otro u otros países, se registran en México al amparo de las disposiciones del Convenio de París y de la Legislación Nacional.

QUINTA CLASIFICACION. En atención a la naturaleza de los elementos que intervienen en su constitución las marcas se clasifican en compuestas y complejas o asociadas.

Las marcas compuestas son las constituidas de elementos que, consideradas aisladamente no podrían ser apropiadas con marcas por ser del dominio público, ya que generalmente están formadas por la combinación de palabras o figuras de uso común.

"La marca es compleja o asociada cuando se forma con la asociación de diversas marcas del mismo titular o con la reunión de elementos que, considerados separadamente, por sí mismos son idóneos para constituir marcas". 26

SEXTA CLASIFICACION: Desde el punto de vista de las relaciones resultantes con otras marcas, se dividen en marcas defensivas, de reserva, ligadas, individuales y colectivas.

26 Rangel Medina, David. Tratado de Derecho Marcario, Tomo I, México 1960, pág. 242 y s.s.

Las marcas defensivas o protectoras son aquellas que, por la semejanza visual o fonética que guardan con la marca realmente usada, se registran para los mismos o similares artículos con la intención de impedir que terceros competidores usen o registren una marca semejante con el fin de causar confusión o de aprovechar el prestigio de una marca ajena.

Las marcas de reserva se registran por sus cualidades sugestivas e interesantes, siendo usadas en forma eventual para señalar ciertos productos o servicios en especial, o bien, con un fin meramente publicitario.

Las marcas ligadas reciben tal calificativo por ser semejantes, pertenecer a un mismo propietario y amparar artículos idénticos o similares.

La marca es individual en cuanto está destinada a extinguir los productos o servicios de un establecimiento determinado y puede ser únicamente utilizada por el sujeto a quién corresponda sea persona física o moral.

En ocasiones la marca es colectiva cuando es adoptada por un grupo de personas unidas entre sí por una comunidad de intereses relativos a una determinada actividad industrial.

4A.- CARACTERISTICAS ESENCIALES DE LA MARCA

Para que un signo determinado pueda cumplir con sus funciones de identificación de productos o de indicación de la procedencia de éstos y constituir en consecuencia, una marca, de acuerdo con el concepto que de este signo hemos apuntado en antecedentes, deberá reunir una serie de características-

entre las que la doctrina ha destacado principalmente las siguientes:

a).- **DISTINTIVA**. "Todos los autores están de acuerdo en que en definitiva, la esencia de la marca estriba en su naturaleza distintiva lo cual significa que la marca debe especializar, individualizar y singularizar. En primera y última instancia, - el destino de la marca está en identificar". 27

La capacidad distintiva de la marca se manifiesta en su actitud de individualizar, de identificar, a tal grado que no sea posible confundir productos o servicios similares. "Para ser distintiva, la marca precisa reunir el doble requisito de la novedad y la especialidad ya que los dos integran la condición de signo distintivo que es, en definitiva, la esencia de la marca". 28

La Ley de Invenciones y Marcas hace referencia al carácter distintivo de las marcas en los artículos 87, 89, y 90 coincidiendo con la doctrina - en señalarlo como una cualidad básica de todo signo, y en exigir la presencia de este atributo para su protección exclusiva.

b).- **ESPECIAL**. El vocablo sugiere inicialmente la idea de particularidad, individualidad, identidad. Mas, al concretarse como una cualidad de la marca recibe diversas acepciones.

En un primer significado, la marca es especial cuando es identificable, cuando no es sucepti-

27 Rangel Medina, David, Ob. cit. pág. 184.

28 Rodríguez y Rodríguez, comentado por Rangel Medina. Ob. cit. página 185.

ble de confusión con otros signos registrados anteriormente o con uso prioritario.

"Especial significa, dice Pouillet- que su naturaleza ha de ser tal que no se confunda con - - otra y pueda ser reconocida facilmente". 29

En este sentido, el artículo 91 de la Ley Vigente en sus fracciones XVII, XVIII y XIX, establece como no registrable la marca idéntica o semejante a otra ya registrada y vigente que, por su aplicación a los mismos o similares, productos o servicios pueda confundirse con las marcas anteriores, - así mismo, prohíbe el registro de las marcas idénticas o semejantes en grado de confusión con un nombre comercial usado con anterioridad que se apliquen a los mismos o similares servicios. Esta disposición ha venido a subsanar en parte una deficiencia de la Ley anterior pues si bien es cierto que los nombres comerciales gozan de protección sin necesidad de depósito, al efectuarse el examen de novedad de las marcas propuestas a registro, la autoridad no estará en posibilidad de conocer la existencia anterior de un nombre comercial si este no se ha inscrito, por lo que concederá la marca solicitada. De ahí la importancia del depósito y de la posterior publicación de los nombres comerciales en la gaceta de invenciones y marcas.

Es una segunda acepción, el carácter "especial" denota la capacidad distintiva de la marca en relación al producto o servicio que identifica. La simplicidad del signo a la similitud de su significado con el nombre o la figura de los objetos o ser

29 Pouillet. Comentado por Rangel Medina, ob. cit.- pág. 190.

vicios a los que se aplican, son obstáculos suficientes para impedir la constitución y la tutela de una marca.

Por carecer de esta cualidad, la Ley vigente no admite a registro los nombres propios, técnicos, vulgares, genéricos y de uso común de los productos o servicios; los envases que sean de dominio del público, que se hayan hecho de uso común o que carezca de originalidad; las denominaciones, figuras o frases descriptivas de los productos o servicios que traten de protegerse; las letras, los números o los colores aislados sin motivo de originalidad y distinción; las denominaciones geográficas, de poblaciones y lugares, cuando indiquen la procedencia de los productos o servicios.

En un tercer significado, la marca requiere ser especial en cuanto solo debe proteger a los artículos para los cuales ha sido creada. La existencia de marcas anteriores idénticas destinadas a distinguir productos o servicios diferentes no afectan el principio de especialidad.

De ahí que no puede impedirse el uso o registro de marcas similares que protejan productos o servicios inconfundibles. Los artículos 87, 94 y 101 de la Ley vigente limitan la protección de una marca al género de productos o servicios que distingue.

Los signos se registran en relación a productos o servicios en particular, o bien, a la clase de productos o servicios que establece el Reglamento de la propia Ley, no pudiendo ampararse mas de una clase con un solo registro.

c).- NOVEDOSA.- El requisito de novedad se -

satisface si el signo es original y diverso de las demás marcas destinadas a diferenciar la misma clase de productos o servicios, La originalidad no presupone necesariamente la creación de un nuevo vocablo o signo gráfico.

Un término vulgar puede ser idóneo si no distingue productos o servicios idénticos o similares de otra empresa. La novedad es una cualidad relativa en cuanto se refiere unicamente al nexo entre el vocablo distintivo y el producto distinguido. No es novedad del signo, si no de su aplicación.

"No se hace necesario que la marca sea nueva por si misma; basta que lo sea en su aplicación a - saber, que no haya sido empleada para caracterizar productos o servicios de otra industria, empresa o establecimiento". 30

Por otra parte, la posibilidad de defensa de una marca está limitada por el grado de originalidad que contenga.

Gozará de una tutela más efectiva contra imitaciones o falsificaciones en cuanto mayor sea su - distancia ideológica con el significado del producto protegido.

Y en relación al carácter novedoso de la marca, es menester relacionar esta cualidad con el acto que origina el derecho al uso exclusivo. Asi; - cuando el derecho se adquiere para el registro, el uso del signo no le quita novedad a la marca. Pero si es el uso quien confiere el derecho, el registro posterior estara viciado por falta de novedad del -

30 Magalhaes, comentado por Rangel Medina, ob. cit. pág. 193.

signo; quién primero usa la marca es quien adquiere mejor derecho sobre de ella.

El requisito de novedad se consigna en los artículos 91 fracciones XVII, XVIII y XIX y 92 de la Ley Vigente al prohibir el registro de marcas idénticas o semejantes a otras ya registradas y vigentes aplicadas a los mismos o similares artículos o servicios cuando, atendiendo a su conjunto o a los elementos que hayan sido reservados, puedan confundirse con las marcas anteriores.

d).- INDIVIDUAL.- La titularidad de la marca debe corresponder a una sola persona, sea persona física o moral. Si una de las funciones de la marca es la de proteger los productos o servicios relacionados con un establecimiento comercial determinado, la utilización de un mismo signo por varias personas para identificar los mismos o similares productos o servicios causaría confusión sobre su procedencia y haría nugatorio el carácter distintivo de la marca.

No obstante, aún cuando la regla general es que la marca sea individual las legislaciones de la mayoría de los países han permitido por razones de carácter económico que personas ajenas a la titularidad puedan hacer uso de una misma marca.

Algunos autores se niegan a aceptar dicha postura por considerar que se viola la exclusividad del derecho y la función diferenciadora de la marca. La opinión más generalizada sostiene que es posible aceptar tal criterio sin que se afecte el carácter individual del signo y la exclusividad del derecho siempre y cuando se someta la autorización del uso correspondiente a una reglamentación espe--

cial en la que se protejan tanto los intereses del titular como los intereses del público consumidor.

El carácter individual de la marca se reconoce expresamente en la Ley vigente en los siguientes artículos:

Artículo 89.- "Toda persona que esté usando o quiera usar una marca...."

Artículo 92.- "Cuando el registro se solicite por persona distinta del titular de la marca..."

Artículo 110.- "El derecho al uso exclusivo de una marca..."

5A.- LAS FUNCIONES DE LA MARCA

Son varias las funciones que pueden atribuirse a un signo marcario. Estas derivan de su definición misma: Pensamos, siguiendo en esto a Hildegart Rondón de Sansó, que las principales son: "la de distinción, la de protección, la de garantía de calidad, la de propaganda y la de indicación de proveniencia".

"I.- La función de DISTINCION o carácter distintivo deriva de la esencia misma de la marca, obediendo a su propia definición, por cuanto la marca es el objeto destinado a distinguir un producto de otro del mismo género. De acuerdo con tal función es el producto considerando en sí mismo a lo que el consumidor dirige normalmente su atención.

II.- Además la marca puede tener una función de PROTECCION, en virtud de la cual defiende a su titular frente a sus presuntos concurrentes, protegiendo simultáneamente al público de los usurpadores, por cuanto es en virtud de la marca que el com

prador reclama el producto.

III.- La marca puede llenar una función de GARANTIA de calidad. En efecto, la calidad del producto es lo que intrínsecamente lo califica, por cuanto lo que el comprador busca al adquirir el producto es una calidad determinada, con prescindencia de la empresa que fábrica el producto cuyo conocimiento es algo secundario para el consumidor.

IV.- Llena la marca también una función de PROPAGANDA, por cuanto ella puede constituir un reclamo del producto, siendo su fuerza de atracción.

V.- Finalmente, existe una función de INDICACION DE PROVENIENCIA, considerada en un tiempo como la nota predominante de todo signo distintivo, en virtud de la cual la marca lleva en si una referencia a la empresa". 31

Tiene razón la autora venezolana al describir las funciones que en su caso puede cumplir el signo marcario, pero desde ahora conviene desmitificar la teoría de la marca, señalando que en la realidad puede suceder que la marca cumpla solamente una de las funciones indicadas.

En efecto, piensese por ejemplo en la "garantía de calidad". A este respecto, con excepción de unas cuantas marcas de prestigio verdaderamente internacional, la experiencia en el caso de México nos permite afirmar que, al menos en dos sectores industriales donde se utilizan con profusión marcas

31 RONDON DE SANSO HILDEGART. "La Cesión de la Marca", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año III, núm. 5, México, Enero-Junio de 1965. pág. 90.

extranjeras, los productos de ninguna manera tienen la calidad de aquellos que se fabrican en el país - de origen. Nos referimos a la industria de la perfumería y cosméticos y a la industria vitivinícola.

Para nosotros, la función básica de la marca es la de distinción, es decir, que permite identificar a un producto y distinguirlo de otro de su mismo género o especie. Esta es la función que reconoce el sistema jurídico vigente, en los términos - del artículo 89 de la Ley de Invenciones y Marcas.

Tiene razón Di Tella al comentar que "la marca no requiere necesariamente un producto previamente diferenciado y está mas bien ligada a permitir - la identificación del producto y el proceso de persuasión y propaganda posterior". 32

Un ejemplo muy conocido en el mercado mexicano es el que se refiere a ciertos aparatos de uso - doméstico, concretamente refrigeradores. Existe una empresa que produce un tipo de refrigerador pero - que le asigna dos marcas distintas, una extranjera - y una local. El producto es exactamente igual y sin embargo el precio al que se vende el artículo marcado con el signo extranjero es considerablemente superior a aquel que tiene el producto que utiliza la marca local.

La prevención contenida en el artículo 116 - de la nueva Ley de Invenciones y Marcas, que dispone que la Secretaría de Industria y Comercio podra-

32 DI TELLA GUIDO... "El Problema de las Marcas", - en Miguel S. Wionzeck "Comercio de Tecnología y - Subdesarrollo Económico, Coordinación de Cien - - cias", UNAM, 1a. Edición México 1973, pág. 100.

establecer que se amparan por una sola marca aquellos productos que son iguales, combatiendo de esta manera este abuso que perjudica al público consumidor.

Por otra parte en México en el sector de la industria farmacéutica el mismo producto, con la misma fórmula, se comercializa bajo signos marcarios distintos para promover su venta. Es más, tenemos informes de que, en lo que se refiere a ciertas líneas de productos, es inferior el número de medicinas que existen en E.E.U.U. que el que hay en México.

Ello es solamente una situación aparente - - pues no es que haya mas productos distintos, sino - mas productos con marcas distintas, y este es el resultado del exceso de diferenciación promovido por las marcas.

Por esta razón consideramos justificada la postura que adoptó el legislador mexicano al autorizar a la Administración Pública en el artículo 125- de la nueva Ley, a hacer obligatorio el uso de marcas en un determinado sector o a la que suprima tal uso sustituyéndolas por nombres genéricos.

2.- PROTECCION LEGAL DE LAS MARCAS EN LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS.

Nuestra actual Ley de Invenciones y Marcas - define y clasifica a la vez a la Marca en el artículo 8, que dice:

"Esta Ley reconoce las marcas de productos y las marcas de servicio. Las primeras se constituyen por los signos que distinguen a los artículos o productos de otra de su misma especie o clase. Las se-

gundas, por los signos que distinguen un servicio - de otros de su misma clase o especie".

El texto del artículo anterior nos permite - advertir que por primera vez se reconocen en un - - cuerpo legislativo nacional la protección de las - - marcas de servicio. Esta disposición tiene como an- - tecedente el acuerdo dictado por la Segunda Sala de - la Suprema Corte de Justicia de la Nación, corres- - pondiente al 15 de Marzo de mil novecientos setenta - y tres, que resolvió las denuncias formuladas al - - Presidente del más alto Tribunal de la Nación por - el Ministro Carlos Del Rio Rodríguez y por el Secre- - tario de Industria y Comercio debido a la contradic- - ción de criterios sustentado en la tesis emitidas - en materia de registro de marcas de servicio por - los tribunales colegiados primero y segundo en mate- - ria administrativa del Primer Circuito.

La tesis sostenida por el Primer Tribunal Co- - legiada coincidía con el criterio seguida en la ofi- - cina de Marcas: "Las marcas de servicio no son re- - gistrables". La argumentación que fundamentaba tal- - posición es la siguiente. "El artículo 96 de la Ley - de la Propiedad Industrial limita el derecho de ad- - quirir el uso exclusivo de una marca para distin- - guir los artículos que se produzcan, fabriquen o - vendan, o sea artículos y productos como bienes tan- - gibles excluyendo por lo tanto los servicios que se - puedan prestar, por lo que es de concluirse que no - incluye las marcas de servicio.

En el caso podría argumentarse que, si bien - la ley no prevé el registro de las marcas de servi- - cio, tampoco lo prohíbe por lo que la autoridad - - bien puede proceder a efectuarlo; pero el argumento - anterior carece de consistencia si se atiende a que

en un régimen de facultades limitadas, como lo es el nuestro, las autoridades solo pueden hacer lo que la ley les permite, no siendo por lo tanto suficiente el que la ley no prohíba expresamente el registro de las marcas de servicio para que la autoridad esté en actitud de realizarlo.

Por otra parte, en el Convenio de Paris, con toda precisión se expresa en su artículo 6° SEXIES. "los países de la unión se comprometen a proteger las marcas de servicio. No estan obligadas a proveer el registro de estas marcas", es decir, que en México como miembro de la unión esta obligada a proteger las marcas de servicio, pero si en su legislación no se prevee el registro de las mismas, no esta obligado a proveerlo menos aun a registrar ese tipo de marcas".

La tesis emitida por el Segundo Tribunal Colegiado se conformaba con el criterio de los Jueces de Distrito "las marcas de servicio si son registrables". Tal juicio contenía la siguiente fundamentación. "El registro de las marcas no solo debe admitirse en lo que concierne a objetos tangibles, sino también por lo que respecta a servicios que pretendan distinguirse y ampararse mediante el correspondiente registro". "No es verdad que en México la ley de la materia solo estructura sus conceptos fundamentales sobre la base de objetos tangibles, de bienes corpóreos que se fabrican o producen y que limitada su técnica, su esfera de aplicación, la doctrina que lo sustenta y la experiencia de sus intérpretes, a las marcas productoras de mercancías y de artículos los elaborados o semielaborados, ignore la posibilidad que también es la necesidad de proteger bienes no tangibles, de amparar servicios,

empleando marcas que los distinguan de cualesquiera otros, pues como lo reconoce la misma autoridad en su informe justificado, es imposible desconocer la existencia del fenómeno relevante que en las sociedades modernas presentan las marcas de servicios como objeto de especulación comercial". "Por lo demás es inexacto que la autoridad pueda proteger la marca de servicio contra cualquier invasión de derechos sin necesidad de registrarla, puesto que la protección sin registro de una marca carece en realidad de eficacia, ya que los artículos 141 y 263 de la Ley de la Propiedad Industrial solo conceden a los propietarios de marcas registradas las acciones civiles y penales que el título octavo del mismo ordenamiento establece contra quienes infrinjan derechos marcarios de terceros. La protección si registro de una marca por inefectiva, equivale al desamparo de la misma, y en la practica deviene incumplimiento de las obligaciones contraídas por México al comprometerse suscribiendo el Convenio de Unión de París, a proteger las marcas de servicio".

Frente a tesis tan diversas, la Suprema Corte de Justicia de la Nación Resolvió. "Desde prevalecer la conclusión sostenida por el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito en el sentido de que son registrables las marcas de servicio".

No obstante la efectiva protección de que fueron objetos las marcas de servicio, a partir de la tesis jurisprudencial a que se ha hecho referencia, consideramos positiva su inclusión expresa y definitiva en la Ley de Invenciones y Marcas, legislación especialmente destinada a la Regulación de los derechos marcarios.

3.- LA AUTORIZACION DE USO DE MARCAS EXTRANJERAS - POR LAS EMPRESAS NACIONALES.

La problemática vinculada con la marca como signo de identificación de productos es de suyo complejo, ya que afecta diversos ámbitos de la vida humana. En efecto, desde el punto de vista económico, la marca tiene un sensible efecto en la demanda de los productos; por otra parte, la marca posee, en sí misma cierto valor económico, ya que otorga a quien la utiliza determinadas ventajas en el mercado.

Desde la óptica explicativa social y cultural, la marca se vincula con los "efectos de demostración" intra e internacionales, en cuanto a las regiones más desarrolladas respecto de aquellos de menor desarrollo económico relativo, así como con los patrones o hábitos de consumo y con la propaganda, que a su vez tiene un papel preponderante en la sociedad de consumidores que nos ha tocado vivir.

Dentro de este aspecto debemos distinguir dos casos:

a).- La marca se origina en el extranjero; en cuanto a que su propietaria es una empresa extranjera.

b).- Se ha comercializado previamente en otro mercado; de origen extranjero, y es utilizada en el mercado local por una empresa nacional o por una subsidiaria de la propietaria.

En el primer caso hay un pago de regalías por el uso de la marca y se crea una dependencia fundamental con relación al propietario, que resulta muy riesgosa para la empresa local.

Así lo expresó el Lic. Campillo Sainz en su comparecencia ante la Cámara de Senadores el día 23 de Diciembre de 1975; "Para los usuarios de una marca extranjera representa un vínculo creciente de dependencia que compromete su propia actividad empresarial. Con el pago de regalías y la publicidad que desarrolla, fortalecen una situación de dependencia y ello se traduce en competencia para las marcas mexicanas. En el momento que le es retirado el uso de una marca extranjera, (el usuario) se coloca en una situación crítica que finalmente lo puede llevar al borde de la quiebra o el fracaso".

En el segundo caso mencionado, al pago de regalías suele añadirse la consecuencia de que se multipliquen en México los productos nacionales amparados con marcas extranjeras.

Existe una fuerte creciente de salida de divisas del país por concepto de pagos al exterior relacionados con contratos de autorización de uso de marcas extranjeras. Es mas no es el pago de regalías, el único gravamen que sufre el usuario de una marca extranjera, sino que este pago, según lo ha precisado Samuel Glembocki, tiene tres elementos:

- a).- La regalía propiamente dicha,
- b).- La parte del gasto en publicidad que contribuye a valorizar la marca,
- c).- El esfuerzo que efectua el licenciatario al prestigiar la marca mediante el mantenimiento de calidad de sus producción y mediante su pre---

sencia continua en el mercado". 33

De estos tres elementos, la regalía no tiene porque ser la mas costosa. Por el contrario, puede presumirse que un licenciante racional, no habrá de insistir fuertemente en un alto nivel de regalía, - sino preferiria que el licenciatario efectue un esfuerzo publicitario importante y procure que su marca sea conocida por la alta calidad de los produc--tos que identifica.

En los contratos que involucren el derecho - de utilizar una marca que es propiedad de una empre--sa extranjera, la duración del contrato tiende a ha--cerse excesiva, porque la empresa usuaria tiene que recuperar sus inversiones en equipo, maquinaria, - instalaciones, publicidad, etc., y esto lleva tiem--po.

Además, después de celebrado el contrato, el usuario ya no puede dejar de utilizar la marca aje--na, porque mediante ésta es conocido el producto, - por esto estos contratos tienden a renovarse vir--tualmente sin límite de vigencia, lo que si se rela--ciona con el pago de regalías implica un importante costo para la empresa usuaria y para la economía - del país en su conjunto.

Los contratos de autorización de uso de mar--cas otorgan a la empresa propietaria el derecho a - intervenir en la administración de la empresa usua--ria, entre otras razones con el fin de establecer -

33 Glembocki Samuel. ANALISIS DE LOS CRITERIOS DE - AVALUACION DEL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFEREN--CIA DE TECNOLOGIA DE MEXICO, trabajo inedito, Mé--xico 1974, pág. 75.

controles de calidad, lo que en si mismo no resulta rfa indeseable. Sin embargo, esta intervenci3n suele ir mas alla de esos controles y resulta pernicioso, puesto que se extiende a campos distintos del ambito t3cnico, como la pol3tica de compras, o las de ventas, o la determinaci3n de los gastos de publicidad, etc.

Los contratos de autorizaci3n de uso de marcas extranjeras conlleva una serie de cl3usulas restrictivas para la empresa usuaria. Entre las pr3cticas comerciales restrictivas involucradas en estos acuerdos destacan sobre todo la compra atada de mercanc3as, con el pretexto de mantener la calidad del producto marcado, y el establecimiento de exportaciones a zonas prohibidas.

Cuando el contrato involucra la autorizaci3n de una marca por un per3odo determinado, al t3rmino de ese per3odo el usuario se encuentra en una posici3n de negociaci3n desventajosa frente al propietario de la marca y a veces es constreñido a aceptar condiciones m3s lesivas, fundamentalmente en lo que se refiere a los pagos. Con el transcurso del tiempo tienden a incrementarse los pagos por el uso de marcas propiedad, de empresas extranjeras, y no a disminuir, a diferencia de lo que sucede con otro tipo de acuerdos.

Finalmente, estos contratos son lesivos para la econom3a nacional. En efecto, como lo señal3 el Lic. Campillo Sainz: "el uso de marcas extranjeras por empresas nacionales, entraña un peligro potencial para el sano crecimiento de nuestra econom3a, toda vez que mediatiza y pone en peligro las exportaciones que se realizan bajo una marca extranjera. De continuar dependiendo nuestras ventas al exte-

rior de marcas extranjeras, corremos el peligro de no poder acreditar los productos nacionales en un momento dado, si estas fueran retiradas". 34

La tesis de que debe autorizarse irrestrictamente el uso de marcas, aun siendo estas propiedad de extranjeros, tiene como hipótesis la teoría de la soberanía del consumidor, en el sentido de que es éste quien debe definir los bienes que ha de producir una determinada sociedad. 35

Las marcas influyen en las preferencias de los consumidores y modifican los llamados mapas de diferencia, haciéndose presentes los efectos de demostración, que a veces obligan a los productos nacionales a fabricar artículos propios de sociedades de mas altos ingresos.

A este respecto, cabe recordar que "México, por su vecindad con Estados Unidos, en cuyo favor opera el "factor de dominio", es esencialmente sensible a la penetración de marcas extranjeras, fundamentalmente de origen norteamericano, y nuestro mercado, a pesar de que en muchos renglones estan altamente protegido (mercado cautivo) ha sido inundado con un alúd de marcas de ese origen. Estas marcas contribuyen escasamente al desarrollo económico nacional alteran los "patrones de consumo" y hasta -

34 Campillo Sainz, intervención citada.

35 Vease al respecto, DI TELLA, op. cit. pp. 94 y ss.

provocan despersonalización de nuestra sociedad".³⁶

La modificación de los patrones de consumo - que trae consigo la utilización de marcas extranjeras nos parece en extremo negativa; desde el punto de vista social, puesto que el consumo en un país - como en México, con tantas carencias y con un importante sector de su población marginada del desarrollo, no puede permitirse que se oriente hacia - los artículos suntuarios, propios de sociedades mas avanzadas.

Por ello todo esfuerzo dirigido a estimular la producción de bienes para satisfacer las necesidades básicas de las mayorías y a desalentar la producción de satisfactores suntuarios, propios para las clases de mas altos ingresos, que son los que usan marcas extranjeras; nos parece encomiable.

Finalmente, el uso de marcas extranjeras - identificadas con patrones de consumo de una sociedad industrializada, conduce a una transformación de nuestro contexto cultural.

En ese sentido, puede hablarse de un proceso de colonización cultural que no está afectando.

Así lo expresó Campillo Sainz; en la presentación de la iniciativa de la Ley de Invenciones y Marcas ante la Cámara de Senadores, al afirmar que-

³⁶ Alvarez Soberanis Jaime, "Actos Jurídicos de Inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología" en REVISTA JURIDICA, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, número 6, México, Julio de 1974, pág. 35.

"el uso de marcas extranjeras, es en muchos casos, - expresión residual de una mentalidad colonialista - que no impide creer en el valor y en la calidad de nuestro productos". 37

4.- LAS MARCAS VINCULADAS O ASOCIADAS COMO FRENO A LA ESPECULACION EXTRANJERA Y COMO INCENTIVO AL DESARROLLO DEL PAIS.

Si bien es cierto, que la Ley de Transferencia de Tecnología y del Uso y Explotación de Patentes y Marcas ha permitido disminuir las excesivas - contraprestaciones que los titulares de marcas extranjeras exigían a los usuarios nacionales.

También lo es, ante la posibilidad de que el titular retirase en cualquier momento su autorización de uso y, siendo la marca un instrumento indispensable para la comercialización de los productos, subsistía para el usuario nacional una situación de dependencia que no era posible evitar.

Este hecho se traducía en inconvenientes tan graves para la economía nacional como eran la continua y creciente fuga de divisas por concepto de - pago de regalías, la inversión en publicidad en favor de marcas extranjeras, el ajuste de los sistemas de producción nacional a los requerimientos del licenciante.

En un intento de definición, podemos apuntar que las marcas vinculadas son aquellas cuyo uso legítimo en un territorio determinado, depende de que al producto correspondiente se apliquen, además de dicho signo distintivo, cuando éste es de índole ex

37 Campillo Sainz, op. cit.

tranjero, una marca de carácter nacional.

Mediante una de las más controvertidas disposiciones, la reciente Ley de Invenciones y Marcas señaló una vía para que, en forma progresiva, el licenciatario mexicano adquiriera libertad y autonomía en sus relaciones comerciales frente al titular de la marca extranjera.

Al respecto el artículo 127 ciento veintisiete de la Ley de Invenciones y Marcas establece:

Artículo 127.- "Toda marca de origen extranjero o cuya titularidad corresponda a una persona física o moral, extranjera, que esté destinada a amparar artículos fabricados o producidos en territorio nacional, deberá usarse vinculada a una marca originariamente registrada en México. Ambas marcas deberán usarse de manera igualmente ostensible. Será aplicable a la marca originariamente registrada o por registrarse en México, lo dispuesto en el artículo 91 fracción XIII de esta Ley".

Este artículo y fracción se refieren expresamente a la prohibición de registrar como marca "las palabras simples o compuestas de lenguas vivas extranjeras y las construidas artificiosamente de modo que por su grafismo o fonética parezcan voces extranjeras, cuando la marca se solicite para aplicarse a artículos o servicios que el solicitante produzca o preste exclusivamente en el país o en cualquier otro país de habla española".

Complementando el citado artículo 127, el artículo 128 de la misma Ley señala:

Artículo 128.- "Los actos, convenios o contratos que se realicen o celebren con motivos de la concesión del uso oneroso o gratuito de una marca registrada originariamente en el extranjero o cuyo titular sea una persona física o moral extranjera, deberán contener la obligación de que dicha marca se use vinculada a una marca originariamente registrada en México y que sea propiedad del licenciatario. El uso de la marca nacional para dichos efectos deberá realizarse en forma ostensible al de la marca extranjera".

Artículo 130.- "Cuando sean varias las personas o empresas que estén usando la marca de origen extranjero, y se trate de un mismo producto, podran ponerse de acuerdo o asociarse para usar la misma marca vinculada.

Para los efectos de los artículos 127 y 128, el carácter de Mexicano o de extranjero se determinará de acuerdo con lo dispuesto por la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera".

La reglamentación anterior ha sido objeto de críticas en pro y en contra. Estando aún a consideración del Senado, el Maestro César Sepúlveda manifestó su opinión al respecto: "La vinculación de una marca extranjera a una marca mexicana, aparte de dejar la sensación de que se trata a los mexicanos como menores de edad, que no saben distinguir el producto genuino, no parece propender a un resultado útil, y además coloca a un sector, el más numeroso, de industriales y comerciantes mexicanos en situación de desigualdad ante la Ley. El empresario que está empleando como signo una denominación que-

la ley llama "extranjera" - por más que esté registrada en México - ha de colocar una marca mas, - - afeando el producto y diluyendo desventajosamente - la marca inicial". 38

El hecho de que en la exposición de motivos se mencionara que "el uso de marcas extranjeras en los países de menor desarrollo constituye para - - ellos un nuevo vínculo de subordinación y un instrumento de colonización no solo económica sino social y cultural", dió pie para que se divulgara una noticia tendenciosa diciendo que el legislador pretendía eliminar en forma progresiva las marcas extranjeras del mercado nacional; siendo esto falso, estimamos conveniente manifestar nuestra opinión a la vez que hacemos las siguientes consideraciones:

PRIMERA.- Para entender el contenido del artículo 127 (L.I.M.) es necesario referirlo a la Exposición de Motivos en su parte conducente y a los dispositivos subsecuentes a dicho artículo.

No debe interpretarse en forma aislada, ya que no es aplicable a todas las marcas utilizadas en México que sean de origen extranjero o propiedad de personas extranjeras, sino solo aquellas que - - sean objeto de una autorización de uso a favor de un licenciatario mexicano. Esto se debe a que si no existe la relación de un titular extranjero y un usuario nacional no podrá presentarse la subordinación que trata de remediar el legislador.

SEGUNDA.- Es necesario que tanto la marca ex

38 Sepulveda Cesar. Patentes y Marcas, Nuevo Experimento Legislativo. "Excelsior, México 11 de Diciembre de 1975, Pág. 7A.

tranjera como la nacional aparezcan en forma ostensible, a fin de que ésta última se vaya identificando poco a poco entre los consumidores con el prestgio de la primera.

TERCERA.- El carácter nacional o extranjero de las personas morales no se determina para el - - efecto de la vinculación conforme a las leyes que rigen su constitución, sino atendiendo a la clase y cantidad del capital aportado. Es decir, según sea la mayoría de capital nacional o extranjero, así será el carácter de la sociedad.

CUARTA.- La marca de origen nacional será propiedad del licenciatario quien deberá ser mexicano. Porque de lo contrario, la marca de origen nacional que deba vincularse pertenecería a un extranjero lo cual burlaría el espíritu del legislador.

QUINTA.- La misma marca, de origen mexicano podrá ser vinculada a una marca de origen extranjero cuando esta última sea utilizada por varios licenciatarios para identificar el mismo producto.

SEXTA.- Aunque la ley no lo prevé, consideramos que no existe inconveniente para que una sola marca de origen mexicano pueda ser vinculada a varias marcas extranjeras otorgadas en uso al mismo licenciatario. Sin duda, sería gravoso para el concesionario mexicano si la autoridad determinara que a cada marca extranjera deba corresponder una marca nacional.

Por todo lo anterior, consideramos que la reglamentación es deficiente y que no satisface completamente el objetivo que se propone el legislador. Por cierto, dicho objetivo no consiste en suprimir el uso de marcas extranjeras, sino en dotar-

al empresario nacional de marcas competitivas con el prestigio de las marcas extranjeras. Sería benéfico que el licenciatario aprovechara esta prerrogativa legal no substrayéndose por cualquier medio al cumplimiento de la vinculación pretendida, pues todo acto contrario mermará la posibilidad de una futura independencia y reafirmación de nuestra economía.

Para que las marcas vinculadas sean un incentivo al desarrollo del país, el fabricante mexicano debe sacrificar, si así puede llamarse, algo de la imagen momentánea de los productos que expende con marcas extranjeras, a fin de vincularlas en estricto cumplimiento a la Ley de Invenciones y Marcas, a una marca verdaderamente mexicana, con características no solamente figurativas sino denominativa.

De este modo se aprovechará la importancia inicial de la marca extranjera, a fin de popularizar esa marca mexicana, de modo que en el futuro, de desaparecer la autorización de uso de la marca extranjera debido a situaciones contractuales, el fabricante mexicano pueda continuar con el mercado con únicamente su marca nacional, la cual tendrá para ese momento, un prestigio derivado que facilitará la creación futura de un prestigio eminentemente autónomo.

En nuestro País, hay algunos ejemplos de asociación de marcas como el de IEM-Westinghouse y DIANA-Renault, en los cuales, con el paso del tiempo se ha llegado a prestigiar tanto la marca local que ha hecho innecesario continuar usando el signo marcario extranjero.

5.- ANALISIS DE LOS CONTRATOS DE USO DE MARCAS SOMETIDOS AL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

La Ley de Transferencia de Tecnología esta vigente desde 1973, y por tanto, el Registro tiene ya un poco mas de cuatro años, llevando a cabo la evaluación técnica, legal y económica de aquellos contratos a los que se refiere el artículo 2 de dicha Ley.

No podríamos precisar la importancia de los contratos de uso de marcas, respecto del universo de contratos que obran en el Registro, sin presentar un panorama de la acción de la Dirección en materia de Evaluación e Inscripción de los Contratos, que nos permitiera percatarnos, además, del tipo de prácticas comerciales restrictivas que la propia Dirección esta combatiendo y de los resultados obtenidos.

Por esta Razón, se presenta un resumen de las actividades de el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología del 1º de Febrero de 1973 al 31 de Diciembre de 1976, es decir un lapso de mas de cuatro años. Conviene destacar que lo reducido del número de resoluciones negativas (34.6% del total) obedece a que en múltiples ocasiones el Registro ha comunicado a los Interesados la existencia de problemas en sus contratos, ANTES DE EMITIR FORMALMENTE EL DICTAMEN NEGATIVO y las partes los han negociado para ajustarlos a las disposiciones de la Ley, según las indicaciones recibidas, siguiéndose en esto un proceso informal. Si no se hubiera seguido ese procedimiento, el número de resoluciones negativas se habría elevado considerablemente.

Gracias al cuadro 1, que se refiere a las causas de los dictámenes negativos, se llega a la conclusión de que entre los motivos más frecuentes de rechazo, el principal es el de violaciones de la fracción II del artículo siete (68.5% del total de resoluciones emitidas negativamente). Lo anterior implica que el problema fundamental en los contratos es la existencia de contraprestaciones excesivas e injustificadas a cargo de las empresas que poseen contratos de autorización de uso de marcas.

En cuanto a la evaluación económica de los contratos de uso de marcas, el Registro ha establecido que NO SE ADMITIRAN pagos de regalías que excedan el 1% sobre las ventas netas de los productos marcados cuando la empresa usuaria no tenga relación de capital con la propietaria de las marcas.

Igualmente se ha establecido como criterio que cuando hay una relación matriz-subsidiaria, con el 100% del capital de la segunda, la concesión de la autorización debe ser GRATUITA. A través de estas medidas el Registro ha atenuado el efecto negativo de la salida de divisas del país por concepto de uso de marcas extranjeras.

El segundo motivo de rechazo, en orden decreciente de importancia (31.6% o sea 505 contratos) está constituido por el plazo excesivo de vigencia (fracción XIII del artículo siete de la Ley de Transferencia de Tecnología), que igualmente se traduce en un gravamen perjudicial para la empresa receptora.

CUADRO 1

VIOLACIONES AL ARTICULO 7° QUE ORIGINARON DICTAMENES NEGATIVOS

FRACCION	NUM.	Número de dictámenes negativos que mencionaban violación	
		% del total de negativos	% respecto al total de resolu- ciones emitidas.
I. Parte o totalidad de la - tecnología involucrada se encontraba libremente dis- ponible en el país.	6	0.3	0.1
II. La contraprestación no - guardaba relación con la - tecnología adquirida o - constituía un gravamen - excesivo e injustificado - para la economía nacio- - nal."	1 094	68.5	24.4
III. Intervención indebida en- la administración del li- cenciatario.	219	13.7	4.9
IV. Obligación de ceder gra- tuita u onerosamente al - proveedor las mejoras pa- tentes o marcas del licen- ciatario.	269	16.8	5.8
V. Restricciones al desarro- llo tecnológico del adqui- rente.	117	7.3	2.5
VI. Obligación de adquirir - del proveedor de la tecno- logía materias primas, - productos intermedios, ma- quinaria o equipo.	100	6.3	2.2
VII. Restricciones a la expor- tación contrarias a los - intereses del país.	231	14.5	5.0
VIII. Prohibición de usar tecno- logías complementarias.	27	1.7	0.6

FRACCION	NUM.	% del total de negativos	% respecto al total de resoluciones emitidas.
IX. Obligación de vender de manera exclusiva al proveedor de la tecnología los bienes producidos por el adquirente.	27	1.77	0.6
X. Obligación de utilizar permanentemente personal señalado por el licenciante.	4	0.25	0.1
XI. Limitación de los volúmenes de producción o imposición de precios de venta**	478	30.17	10.4
XII. Obligación de celebrar contratos de venta o representación exclusiva con el licenciante en el territorio nacional	9	0.56	0.2
XIII. Establecimiento de plazos excesivos de vigencia*.	505	31.67	11.0
XIV. Sujeción a leyes extranjeras u obligación de someter a tribunales extranjeros el conocimiento o resolución de los juicios que puedan originarse por la interpretación o cumplimiento de los contratos.	296	18.57	6.4
Dictámenes negativos exclusivamente por fracción	11,386	24.27	8.4

1 El total de dictámenes negativos, por una o varias causas, fue de - - 1590.

* La cifra global de contratos en que se encontraron violaciones a las fracciones II y XIII es inferior a la suma de los subgrupos ya que algunos contratos fueron negados por distintas violaciones a la misma fracción.

** La mayoría de las violaciones que se dan a la Fracción XI, surgen de cláusulas que obligan al adquirente a no utilizar los conocimientos transmitidos en la fabricación de productos, una vez terminado el contrato.

CUADRO 2

OBJETO DE LOS CONTRATOS

Objeto del acto, convenio o contrato.	Número de contratos	% del total
I.- Marcas	1 609	26.6
II.- Patentes	457	7.6
III.- Marca y Patente	145	2.5
IV.- Suministros de conocimientos - técnicos (Know How) y asis- tencia Técnica	1 864	30.8
V.- Suministros de conocimientos - técnicos; asistencia técnica - (estos contratos incluyen auto- rización de uso de marcas.	219	3.6
VI.- Patentes con suministros de co- nocimientos técnicos y asisten- cia técnica.	263	4.5
VII.- Marca, patente, know how y - asistencia técnica.	950	15.7
VIII.- Asesoría, y prestación de Ser- vicios de administración y ope- ración de empresas.	543	8.8
TOTAL	6 050	100.0
CONTRATOS QUE INCLUYEN MARCAS *	2 923	48.3

* Incluyen un total general de 16.7 59 marcas.

En cuanto a los datos del cuadro 2, conviene destacar que, los contra-
tos contienen diferentes figuras y son relativamente pocos los que tienen un
solo objetos. Esto confirma que la transferencia de la tecnología se efectúa
en "bloque", por lo que resulta indispensable "desempaquetarla" para anali-
zar cuanto cobra el proveedor por cada concepto y saber así si los pagos se-
justifican.

También debe subrayarse la gran importancia de los contratos de uso de marcas, que implican el 48.3% del total, lo que significa que la mitad de los contratos que existen en el Registro; involucran el uso de alguna marca extranjera.

El crecido número de contratos que involucran uso de marcas extranjeras y el gran número de estas mismas (16 759) llevan a la conclusión de que hay un gran interés de las empresas locales (ya sea de capital nacional o subsidiarias de empresas extranjeras) en comercializar sus productos mediante signos marcarios foráneos. Este dato también muestra la intención de las empresas extranjeras de conquistar el mercado mexicano a través de sus marcas.

Del total de estos contratos (2 923), - - 1 609 se refieren exclusivamente a uso de marcas; - el resto, es decir, 1 314, implican además de la autorización del uso de la marca, la explotación de - patentes, el suministro de conocimientos técnicos - o la prestación de asistencia técnica. Esto significa que, a pesar, de que hay una nueva tendencia creciente a las transmisiones en bloques los contratos de autorización de uso de marcas, como tales, en su individualidad representan la especie MAS IMPORTANTE DE TODOS LOS TIPOS DE CONTRATOS que regula la - Ley Transferencia de Tecnología.

No se puede elaborar la información relativa al país de origen de las marcas, pero la experiencia en el Registro, nos lleva a la convicción de - que aproximadamente en el 90% de los casos ese país de origen es Estados Unidos de Norteamérica.

CUADRO NUMERO 3

PAGO DE REGALIAS EN CONTRATOS QUE INVOLUCRAN EXCLUSIVAMENTE EL USO DE MAR- - CAS.

S E C T O R	Pago de regalías anual (pesos)	Núm. de contra- tos	Gratuitos	Lugar que ocupa el- sector.
Alimentos y bebidas	9 408 500	22	143	6
Textil	-	0	6	-
Vestido y calzado	110 000	3		7
Tabaco	-	0	0	-
Química diversa	272 000	3	23	8
Farmacéutico	2 829 000	3	13	3
Perfumeria y cosmeticos.	-	0		-
Plasticos y sinteticos.	-	0	0	-
Metalmecanico.	1 770 800	8	15	5
Metal no mecanico.	-	0	5	-
Productos electromecanicos.	24 000	3	8	-
Aparatos eléctricos y elec- tronicos.	3 830 300	4	4	1
Hule.	-	-	-	-
Madera.	-	0	0	-
Ceramica.	-	0	0	-
Vidrio.	-	0	0	-
Papel y derivados.	842 400	5	4	4
Cemento.	10 000	2	0	9
Aparatos y/o instrumentos - profesionales.	397 800	1	0	2
SUMA	19 432 500	54	239	

En el cuadro 3 se presentan datos referentes a los 313 contratos que involucran, EXCLUSIVAMENTE LA AUTORIZACION DE USO DE MARCAS. De ese total, 239 son gratuitos (6.36%) y solo 54 onerosos.

Los pagos de regalías involucrados en los contratos que se refieren solamente al uso de marcas (19.4 millones de pesos) representan una suma relativamente baja en comparación con la cifra de 96.5 millones de pesos, importe del pago anual de regalías en los 618 contratos que comprenden además del uso de marcas otros objetos, pues solo es el 20.13% de esa suma. Por ello, sostenemos que no es el cobro de regalías por el uso de marcas lo que constituye un atractivo para las empresas que las licencias, sino otros elementos que tienen un efecto económico, tales como la penetración en un mercado creciente.

En el mismo cuadro puede verse el promedio de pagos por contratos y sector industrial. El costo de la utilización de marcas extranjeras es especialmente gravoso en el sector de aparatos eléctricos y electrónicos, después en el de instrumentos profesionales (aparatos de óptica, cámaras fotográficas, etc.) y en la industria farmacéutica.

Desde el punto de vista de la economía nacional, los sectores en donde hay pagos más cuantiosos y también mayor número de contratos de uso de marcas extranjeras no son aquellos en los que hay mayores exportaciones. Por tanto, ello significa que estas marcas se dirigen fundamentalmente al mercado interno. Nuestra conclusión es que la utilización de marcas extranjeras no representan un beneficio para el país, pues implica salida de divisas y no auxilia a la generación de ingresos por concepto de

exportaciones.

Debido a todo lo expuesto a lo largo de este análisis, nuestra recomendación a las empresas nacionales es que procuren evitar la atadura que significa contratar marcas propiedad de empresas extranjeras.

CONTRATOS SOMETIDOS A INSCRIPCION.

TOTAL	4 882
Dictaminados en forma positiva o negativa	4 591*
Considerados no sujetos a registro o inexistentes.	230
Sometidos a registro, cancelados ante de emitir el dictamen.	61

*3 001 (65.4% de los contratos dictaminados) tuvieron resoluciones positivas y 1 590 (34.6%) fueron resueltos negativamente en primera instancia.

DICTAMENES POSITIVOS

De los 1 590 contratos a los que les fué negada su inscripción en el Registro en primera instancia, 553 han sido objeto de resoluciones positivas en segunda instancia; de esta última cifra, en 295 se han realizado las modificaciones necesarias para ajustar el texto del contrato a las disposiciones de la ley, mientras que a los 258 restantes se les otorgó la inscripción por haber interpuesto los interesados el correspondiente recursos de reconsideración y haber convencido a la autoridad administrativa de que tales contratos no infringían la ley. De esta manera, el total de resoluciones positivas se eleva a 3 544 contratos, que representan -

el 77.4% del total de contratos dictaminados.

Un número importante de estos dictámenes positivos son el resultado de renegociaciones y modificaciones a solicitud de la Dirección del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y aceptadas por las partes.

RECONSIDERACIONES

En relación con las 1 590 resoluciones negativas emitidas por esta Dirección, se han presentado 645 recursos de reconsideración, de los cuales se han resuelto 367 (258 en favor de los recurrentes y 109 negados) y quedan pendientes de resolver 278 recursos que en su mayoría quedaran sin materia oportunamente, en virtud de que se han renegociado los contratos objetos de los mismos, en los términos sugeridos por esta Dirección y solo falta la formalización de las respectivas modificaciones.

JUICIOS DE AMPARO

Las decisiones de esta Dirección han sido motivo de 24 juicios de amparo ante las autoridades judiciales competentes, de los cuales 10 han sido resueltos favorablemente a esta dirección (8 por sobreseimiento y dos negando el amparo); en dos casos más el Juez de Distrito ha concedido el amparo y protección de la Justicia Federal, aun cuando en estos casos se ha interpuesto recurso de revisión ante el Tribunal colegiado de Circuito en Materia Administrativa, quedando 12 pendientes de resolverse ante los Juzgados de Distrito o los Tribunales Colegiados de Circuito correspondientes.

C O N C L U S I O N E S

PRIMERA.- México llega tarde en su desarrollo económico al reparto del mundo capitalista, y como gran parte de los países subdesarrollados, no participaron de la creación y expansión de la revolución industrial que se inició a fines del siglo XVIII.

SEGUNDA.- Si bien es innegable que la tecnología extranjera contribuyó en forma importante al acelerado crecimiento del producto nacional en los últimos 40 años, la ausencia de una política gubernamental sobre la materia, trajo consecuencias negativas para el desarrollo general y en particular para la industrialización.

TERCERA.- El proceso de desarrollo de nuestro país, se caracterizó por la falta de desarrollo del sistema científico y tecnológico nacional; en estas circunstancias para la industrialización de México, se ha tenido que adquirir y continuará adquiriéndose tecnología del exterior.

CUARTA.- Otro elemento que explica nuestra fuerte dependencia tecnológica del exterior, es la escasa oferta interna de tecnología. Debido a la débil demanda tecnológica, el sistema científico-tecnológico de México en décadas pasadas recibió escasa atención y contaba con pocos recursos.

Prueba de esta débil oferta de tecnología son las investigaciones desarrolladas a mediados de la década pasada, donde se demostraba que la disponibilidad de los cuadros científicos-tecnológicos dedicados a la investigación y al desarrollo eran de 6 in

investigadores por cada 100 mil habitantes, esta relación se puede comparar con los siguientes países: - EE.UU. 260, Japón 150, Inglaterra 110 e Italia 40.

QUINTA.- Para todo propósito práctico puede considerarse que el desarrollo industrial de México depende y seguirá dependiendo en el futuro mediano de la tecnología importada. Esta acusada dependencia respecto de la tecnología extranjera, es la otra cara de una moneda cuyo anverso muestra una situación de profundo subdesarrollo científico y tecnológico nacional, resultado de la escasa prioridad y los insuficientes recursos que el país ha dedicado a la formación de personal científico-tecnológico de alto nivel y al desarrollo de la investigación científica y tecnológica a lo largo de más de cuatro décadas de desarrollo industrial acelerado.

SEXTA.- Es plausible la actitud asumida por Luis Echeverría Álvarez en calidad de Presidente de la República al emitir las leyes sobre: la regulación de la inversión extranjera, transferencia de la tecnología y la de Invencciones y Marcas, para darle al país un desarrollo económico independiente.

SEPTIMA.- En la actualidad no se justifica ya la existencia de la propiedad absoluta legitimada por el derecho, sino que el INTERES PUBLICO como meta, debe darle al concepto de propiedad una naturaleza eminentemente social.

OCTAVA.- La naturaleza jurídica de la propiedad industrial es más accesible y puede comprenderse mejor, considerando por separado la connotación jurídica de cada una de las instituciones que la inte--

gran.

NOVENA.- Uno de los objetivos básicos que debe reconocerse al sistema de patentes, es el de sacar de la esfera eminentemente privada los conceptos inventivos, que de otra manera jamás trascendería al beneficio público.

DECIMA.- El derecho a la marca no es un derecho de propiedad, sino un derecho al uso exclusivo de un signo distintivo dependiendo en su vigencia de condiciones de uso efectivo y continuo.

DECIMA PRIMERA.- La marca es un signo distintivo de bienes o servicios. El derecho a su protección exclusiva se adquiere por el registro, pero es mediante el uso como la marca se convierte en un bien socioeconómico sobre el que puede recaer un derecho exclusivo temporal.

DECIMA SEGUNDA.- En su función de identificación de los productos, la marca puede substituir al derecho de exclusividad derivado de la patente cuando ésta caduca, polarizando la atención del público a un solo producto, a pesar de que éste se fabrique libremente por comerciantes distintos.

DECIMA TERCERA.- Es un acierto de la Ley de Inven--ciones y Marcas en vigor el establecer en la fecha de expedición de la patente, el momento en que se inicia el cómputo de los tres años, dentro de los cuales, la invención patentada debe explotarse a fin de conservar la vigencia del privilegio.

DECIMA CUARTA.- Otro acierto de la Ley de Invencio-

nes y Marcas en vigor radica en prever la posibilidad de que se otorguen licencias obligatorias cuando los mercados de explotación no se satisfagan adecuadamente por la explotación local de patente, al establecer, además la posibilidad de que el titular de la patente puede subsanar su deficiente explotación con vistas a la exportación, evitando seguramente injusticias en la aplicación de preceptos relativos.

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

ALVAREZ SOBERANIS JAIME, "Actos jurídicos de inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología", Revista JURIDICA, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, México 1974.

ASCARELLI TULLIO. "Teoría de la Concurrencia y de los bienes inmateriales". Bosch cas editorial, Barcelona, 1970.

BEDARRIBE J. "Commentaire des lois sur les brevets d'invention", durant et pedone, Lauriel Libres, París 1888.

BUSINESS WEEK del 19 de Enero de 1976.

BRASSI. "Diritto Industriale", Rivista di diritto privato, Milano Italia, 1941.

CAMPILO SAINZ JOSE "Exposición ante la Cámara de Diputados", El Mercado de Valores, Nafinsa, 1975.

CECEÑA JOSE LUIS. "El capital monopolista y la Economía de México", UNAM, México 1963.

DE MARIA Y CAMPOS MAURICIO. "La transferencia de tecnología en el proceso mexicano de industrialización, planeación y desarrollo", Serie Octubre, Revista Mexicana de Comercio Exterior, México, 1973.

DICCIONARIO DE LA LENGUA ESPAÑOLA DE LA REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, Madrid 1941.

DI GUGLIELMO PASCUAL, "Tratado de Derecho Industrial", tomo II, Editora Argentina, Buenos Aires, Argentina, 1951.

FERRARA FRANCISCO, "Teoría Jurídica de la Hacienda-Mercantil", editorial Revista de Derecho Privado, - Madrid España, 1950.

GLENBOCKI SAMUEL, "Análisis de los criterios de Avaluación del Registro Nacional de Transferencia de - Tecnología de México", trabajo inédito, México - - 1974.

HERNANDEZ ESPARZA PATRICIA, "Naturaleza y Consecuencias Jurídicas de los Contratos de Transferencia de Tecnología", en JURIDICA, Anuario del departamento de Derecho de la U.I.A., México 1975.

MENDIETA R. SONIA, "Naturaleza Jurídica del derecho de marcas", Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, número 7, México, 1966.

NAFINSA-CEPAL, "La política Industrial en el desarrollo económico de México", Nafinsa, México 1971.

POUILLET EUGENE, "Traité des marques de fabrique et de la concurrence déloyale em tous genres", Marchal-et Billard, París 1898.

RANGEL MEDINA DAVID, "Tratado de Derecho Marcario", tomo I, Libros de México, México, 1960.

RENDU, M. "Manual élémentaire de droit romain", - - Rousseau et cie Editeurs, París 1916.

RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ J. "Curso de Derecho Mercantil", tomo I, Editorial Porrúa, S.A., México 1960.

RONDON DE SANZO HILDEGART, "La Cesión de la marca", Revista Mexicana de la propiedad industrial y artística, México 1965.

ROTONDI MARIO, "Diritto Industriale", Casa Editrice Ambrosiana, Milano 1941.

SAINT GAL YVES, "Política General de una empresa para la protección y defensa de sus marcas en el extranjero", Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, México 1970.

SEMANARIO JUDICIAL DE LA FEDERACION, tomos XXXVI y LVI.

SEPULVEDA CESAR, "Patentes y marcas, Nuevo experimento legislativo", diario Excelsior, México 11 de Diciembre de 1975.

SOLIS LEOPOLDO, "La Realidad económica de México: Retrovisión y Perspectiva", Editorial siglo XXI Editores, S.A., México 1973.

STRASSMAN W. PAUL, "Intercambio tecnológico y desarrollo económico", Cornell University Press, Nueva-York, 1968.

VAITSOS CONSTANTINO.- "Opciones estratégicas en la comercialización de tecnología: el punto de vista de los países en desarrollo", Revista Mexicana de Comercio Exterior, México 1971.

WIONCZEK S. MIGUEL, "Los problemas de la transferencia de la tecnología en el marco de la industrialización acelerada: el caso de México", Comercio Exterior, México 1971.

L E G I S L A C I O N C O N S U L T A D A

LEY SOBRE EL REGISTRO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS; Diario Oficial del 30 de Diciembre de 1972.

LEY DE MARCAS Y DE AVISOS Y NOMBRES COMERCIALES, México, 1928.

LEY DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL, México 1942.

LEY DE INVENCIONES Y MARCAS, México, 1976.

CODIGO DE COMERCIO REFORMADO, Ediciones Andrade, - S.A. Enero 1972, México.

CODIGO CIVIL PARA EL DISTRITO FEDERAL, Editorial Porrúa, S.A., México 1976.

LEY DE FOMENTO DE INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS, - Diario Oficial; 4 de Enero de 1955.

I N D I C E

"LA LEY NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, PATENTES Y MARCAS Y SU CONEXION CON LA NUEVA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS".

P R O L O G O 1

CAPITULO PRIMERO

INTRODUCCION

I.- EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO	4
1.- Antecedentes Históricos.	5
2.- México, de país agrario-atrasado a - - país agrario-industrial, dependiente - del imperialismo.	14
3.- La inversión extranjera en México.	17
II.- LA CREACION DE LA TECNOLOGIA Y SU TRANSFE- RENCIA	
1.- La tecnología como expresión cultural.	21
2.- La generación de tecnología en los paí- ses desarrollados y en los países sub- desarrollados.	26
3.- La transferencia de tecnología en los- países subdesarrollados: El caso de Mé- xico.	36
III.- LA NECESIDAD DE IMPORTAR TECNOLOGIA PARA - EL DESARROLLO DEL PAIS	
1.- La demanda de tecnología.	66
2.- Importación de tecnología por parte de la industria mexicana.	69

CAPITULO SEGUNDO:

I.- LA REGULACION LEGAL DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA	
1.- Naturaleza y consecuencias jurídicas de los contratos de transferencia de tecnología.	73
2.- Efectos del contrato de transferencia de tecnología.	79
3.- Obligaciones del Licenciante o transmisor de la tecnología.	81
4.- Obligaciones del Licenciantario o receptor de la tecnología.	82
5.- Régimen jurídico.	87
II.- EXPEDICION DE LA LEY SOBRE EL REGISTRO-NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y - MARCAS.	
1.- Propósitos y objetivos de la Ley.	96
2.- El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.	97
3.- Estructura del Registro.	98
III.- EXPOSICION DE MOTIVOS DE LA LEY	100
IV.- RESULTADOS Y BENEFICIOS DE LA APLICACION DE LA LEY.	104

CAPITULO TERCERO:

I.- PROPIEDAD INDUSTRIAL	
1.- Concepto de propiedad industrial.	110
2.- Fundamento de la propiedad industrial.	116
3.- Objeto de la propiedad industrial.	126

II.- PATENTES

- 1.- Las patentes en el sistema mexicano. 133
- 2.- Las patentes en la nueva Ley de In--
venciones y Marcas. 139

III.- MARCAS

- 1.- Directrices fundamentales de las marca
s. 145
- 2.- Protección legal de las marcas en la
Ley de Invenciones y Marcas. 160
- 3.- La autorización del uso de marcas ex
tranjeras por las empresas mexica--
nas. 164
- 4.- Las marcas vinculadas o asociadas co
mo freno a la especulación extranje--
ra y como incentivo al desarrollo -
del país. 170
- 5.- Análisis de los contratos de uso de
marcas sometidos al Registro Nacio--
nal de Transferencia de Tecnología. 176

C O N C L U S I O N E S 186

B I B L I O G R A F I A 190