

367  
29



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO

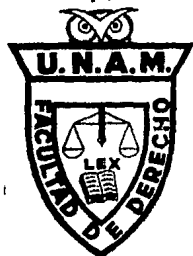
---

FACULTAD DE DERECHO

MEXICO ANTE LA INVERSION EXTRANJERA  
Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

T E S I S  
Que para obtener el título de  
LICENCIADO EN DERECHO  
p r e s e n t a

JULIETA DEL CARMEN HERNANDEZ CUEVAS



FALLA DE ORIGEN

México, D. F.

1990



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

"MEXICO ANTE LA INVERSION EXTRANJERA Y LA  
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA"

INDICE GENERAL

CAPITULO PRIMERO	PAG.
EL CONTRATO	1
I.- CONCEPTO Y CLASIFICACION	1
II.- ELEMENTOS DE EXISTENCIA	9
III.- REQUISITOS DE VALIDEZ	15
IV.- EN MATERIA ADMINISTRATIVA	28
CAPITULO SEGUNDO	
LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA	30
V.- CONCEPTO, PROCESO Y ACEPTACIONES	30
VI.- ELEMENTOS	46
VII.- SU RELACION CON LA PROPIEDAD INDUSTRIAL	49
APITULO TERCERO	
NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA	52
VIII.- ANTECEDENTES HISTORICOS	52
IX.- NATURALEZA JURIDICA EN:	59
A.- Actos de Naturaleza Civil y Mercantil	
B.- Contrato de Transferencia y Tecnología	

CAPITULO CUARTO	62
LA INVERSION EXTRANJERA	
X.- ANTECEDENTES	62
XI.- CONCEPTO	65
XII.- CLASES:	67
A.-- Directa	
B.-- Indirecta	
CAPITULO QUINTO	
LA NATURALEZA DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y SUS IMPLICACIONES CON LA <u>IN</u> VERSION EXTRANJERA	70
XIII.- LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y LA INVER- SION EXTRANJERA	70
XIV.- LOS EFECTOS DE LA DEPENDENCIA TECNOLOGICA	78
CONCLUSIONES	80
BIBLIOGRAFIA	83

## CAPITULO PRIMERO

### EL CONTRATO

#### I.- CONCEPTO Y CLASIFICACION.

A.- En el campo práctico del Derecho Civil el contrato se ha concebido como una especie dentro del género del convenio, entendiéndose a este último como "el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones". Siendo esta una definición que identifica al contrato y el convenio (latusensu), existe también una dirección restringida, en la cual se distingue claramente uno del otro.

Dentro de esta segunda dirección el convenio se define ya en un aspecto más limitado (stricto-sensu), "como el acuerdo de dos o más voluntades para modificar o extinguir derechos y obligaciones", separándolo así del contrato ya propiamente dicho.

En esta forma el contrato se le da una función que consiste en un acuerdo de voluntades que crea o transfiere derechos y obligaciones y al convenio le es propia la de modificar o extinguir derechos y obligaciones.

Existen diversas corrientes para definir el contrato, unas que identifican contrato y convenio y otras que los separan; o bien subordinar en la esfera del convenio al contrato, considerándolo como parte del mismo.

Nuestro Código Civil para el Distrito Federal vigente, se apega a la dirección restringida, la cual separa y distingue al convenio del contrato, y cita en el artículo 1792 "convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones". Y en el artículo 1793 "los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre del contrato.

Gutiérrez y González, en su texto Derecho de las obligaciones formula un cuadro que permite más gráficamente entender el mecanismo de separación e identificación de los convenios y contratos.

	CREA	CONTRATO
"CONVENIO LATO	TRANSFIERE	
SENSU	CONSERVA	
	MODIFICA	CONVENIO STRICTO SENSU"
	EXTINGUE	(1)

Gutiérrez y González, añade en el cuadro anterior una función más -- que es la de conservar y que nuestra legislación civil vigente no acoge.

En esta forma se ha abarcado el problema de la terminología jurídica dentro de la definición del contrato, ya que como Rafael de Pina nos dice que el interés práctico de dicha distinción estriba en "los fundamentos que ha tenido para formularla el legislador y el criterio correspondiente para su interpretación, han de ser en los casos concretos los que permitan establecer si nos encontramos frente a un convenio o frente a un con-

(1) Gutiérrez y González, Ernesto. "Derecho de las obligaciones". Editorial Cajica, S.A., México, 1974, pág. 184

trato"(2).

#### 8.- Clasificación de los Contratos.

Existe una división genérica de contratos de carácter civil y contratos de derecho público, pero para efectos del presente trabajo, sólo estudiaremos las clasificaciones de los contratos de carácter civil, siendo tan variadas éstas como autores se han ocupado de la materia por lo que sólo se expondrán las que son de mayor uso e importancia.

Las clasificaciones no se fundamentan en un punto de vista uniforme, sino que se inspiran en distintos criterios, ya sea por su modo de conclusión, por su contenido, eficacia, finalidad, por su objeto, etc.

La primera clasificación hace referencia a los contratos unilaterales y bilaterales; el contrato unilateral es un acuerdo de voluntades que engendra sólo obligaciones para una parte y derechos para la otra y el bilateral o sinalamático, es el que da derechos y obligaciones para ambas partes.

Primeramente, no debe confundirse el acto unilateral con contrato unilateral, ya que el primero es obra de una sola voluntad, y el contrato unilateral siempre será el acuerdo de dos o más voluntades engendrando obligaciones sólo para una parte y los derechos para la otra.

En los contratos bilaterales, por la existencia de un nexo lógico o interdependencia entre ambas partes, surgen dos cuestiones importantes.

---

(2) Rafael de Pina, Obra citada, pág. 226.

La primera es el problema de los riesgos, éste sólo existe en los -- contratos bilaterales, en cuanto que estos implican la transmisión de una cosa, consiste en que si por caso fortuito o fuerza mayor la cosa se destruye ¿Quién debe sufrir la pérdida?, la cosa siempre perecerá para el -- acreedor; en los contratos traslativos de dominio, el acreedor es el dueño y en los traslativos de uso el acreedor a la restitución es el dueño y la cosa siempre perecerá para él.

La segunda cuestión es la excepción de contrato no cumplido. En todas las obligaciones recíprocas, cuando una parte no cumple o se allana a cumplir, carece de derecho para exigir a la otra el cumplimiento de su -- obligación y si apesar de ello, pretendiera exigir judicialmente el cumplimiento por medio de una demanda el demandado le opondrá la excepción -- de contrato no cumplido.

La excepción de contrato no cumplido no es posible que se presente -- en el ámbito de los contratos unilaterales porque en ellos sólo una de -- las partes está obligada, y ésta al no cumplir la otra podrá sin ningún impedimento exigir el cumplimiento judicialmente, sin que pueda presentarse la excepción de contrato no cumplido, ya que dentro de esta figura el actor no tiene por su parte ninguna obligación que cumplir.

#### 1.- Contratos Onerosos y Gratuitos.

Es oneroso el contrato que impone provechos y gravámenes recíprocos y es gratuito aquel en que los provechos corresponden a una de las partes y los gravámenes a la otra, (artículo 1837, Código Civil Vigente).



No necesariamente los contratos onerosos y gratuitos son bilaterales y unilaterales respectivamente, que el contrato bilateral engendra derechos y obligaciones recíprocas y como consecuencia no originará derechos y gravámenes recíprocos como lo demuestra el comodato que siendo un contrato unilateral no producirá gravámenes recíprocos; es pertinente hacer cita de que hay autores que consideran que los contratos gratuitos se otorgan en consideración de la persona (*intuitu personae*), en tanto que los contratos onerosos se celebran por razones puramente patrimoniales o económicas. Esta disyuntiva se ve desmentida en tanto que los contratos onerosos también se dan por razones personales, como por ejemplo la prestación de servicios remunerados, en la cual se toman en cuenta factores como competencia, eficacia, etc.

Los contratos onerosos a su vez se dividen en conmutativos y aleatorios.

Serán conmutativos cuando los provechos y gravámenes son ciertos y conocidos desde la celebración del contrato, o sea la cuantía de las prestaciones se determina en el preciso momento en que se crea el contrato, - (Art. 1838 Código Civil, Primera Parte), por ejemplo la compra-venta en la cual se ve desde la celebración el beneficio o pérdida que el contrato vaya a representar.

El contrato aleatorio, "es aquel en que al perfeccionarse el contrato no será posible determinar el monto de las ganancias o pérdidas, porque éste dependerá en terminos generales, de un acontecimiento incierto o futuro que puede ser una condición, un plazo cierto o un hecho ya pasado o des

conocido por los contratantes". (3)

## 2. Contratos Nominados e Inominados.

Los contratos nominados son aquellos que han sido controlados por medio de una reglamentación legal. Las necesidades sociales no podrán reducirse a categorías cerradas, por lo cual salen de éstos moldes legales y crean los contratos cuyo contenido no está previsto en ninguna Ley, llamados contratos inominados o atípicos, debido a que no están dictados de una causa típica, sino que poseen una causa nueva y diversa, respecto a la causa propia del contrato inominado, dichos contratos se presentan por su naturaleza misma un nuevo horizonte con respecto a los que se ha dado en llamar "crisis del contrato", debido a que el ser humano elabora día a día nuevas formas de relaciones jurídicas.

## 3.- Contratos Consensuales, Formales, Solemnes y Reales.

"Contrato Consensual" es aquel que no requiere ninguna forma especial, basta con que exista el consentimiento para que el contrato se perfeccione y produzca todos sus efectos.

Son Contratos Formales, aquellos para cuya validez la Ley exige de terminada forma.

Contratos Solemnes, es aquel para cuya existencia misma, se requiere cierta forma, cierta solemnidad. Bonnecase, considera solemne aquellos en que la forma ha sido elevada por la técnica jurídica a un elemen-

---

(3) Hernández Esparza Patricia, Obra citada, pág. 67

to esencial de contrato.

Contrato Real, "es aquel para cuyo perfeccionamiento se exige un -- principio de ejecución, que generalmente es la entrega de una cosa"(4)

#### 4.- Contratos Principales y Contratos de Garantía o Accesorios.

Los contratos principales son aquellos que existen por sí mismos, - cumplen con un fin contractual, propio y subsistente, sin relación con -- ningún otro (compra - venta).

Los accesorios son los que dependen de un contrato principal o sea son consecuencias o relación de otro contrato anterior (fianza, prenda e hipoteca).

Los accesorios también son denominados de garantía ya que general-- mente surgen garantizando una suerte principal, por lo que se afirma que siguen la suerte del contrato que le dió origen. Existe una excepción - que consiste en, que existen contratos de garantía que surgen sin que to-- davía exista una obligación principal, como es cuando se garantizan obli-- gaciones futuras o condicionales, por ejemplo, el tutor que da una fianza o hipoteca para garantizar su manejo sin que todavía haya empezado a - - desempeñar la tutela.

Fuera de este caso, la suerte del contrato principal la sufre tam-- bién el accesorio, llámese nulidad o inexistencia.

#### 5.- Contratos Instantáneos o de Tracto Sucesivo.

Los instantáneos son aquellos que se cumplen en el momento mismo --

---

(4) Ibidem, pág. 68.

momento.

Los de Tracto Sucesivo, dentro de éstos se cumplen las obligaciones en un período determinado o sea que las partes siguen haciéndose prestaciones continuas periódicas.

Clasificación que propone Rojina Villegas, según su finalidad:

a. "Contratos que tienen por objeto una finalidad económica, entendiéndose por finalidad económica la apropiación de una riqueza, su aprovechamiento o la utilización de un servicio.

b. Los contratos que tienen por objeto una finalidad jurídica, consistiendo en la preparación de un contrato, en la comprobación de un derecho y en la representación para actos jurídicos.

c. Los contratos que tienen por objeto una finalidad jurídico-económica, éstos son de naturaleza mixta y su función primordial es jurídica y accidentalmente es económica". (5)

Nuestro Código Civil vigente, adopta casi en su totalidad la clasificación de Giorgi, pero agrega una categoría principalmente preliminar, relativa a los antecontratos e contratos preparatorios y además agrupando expresamente a los contratos aleatorios, dentro de la doctrina moderna se aceptan clasificaciones como la de la cátedra del profesor Casso.

(5) Rojina Villegas, Rafael, Ob. Cit., pag. 21-22.

## II.- ELEMENTOS DE EXISTENCIA

Para el estudio de cualquier institucion jurídica, es necesario el conocimiento de los elementos que la integran, no sólo de aquellos que la hacen posible que sea una figura dentro del ámbito jurídico.

Haciendo cuenta de Códigos Extranjeros, tomaremos al Código Francés, que sirvió de base a nuestra legislación actual.

El Código Napoleónico, enumera como elementos del contrato:

1. Consentimiento.
2. El objeto.
3. La capacidad.
4. La causa lícita.

En este Código se confunden los elementos de existencia necesarios para que el contrato nazca y los requisitos de validez necesarios para que esté exento de vicios.

Ahora bien, nuestro Código Civil vigente, en los artículos 1794 y 1795 nos da una forma clara los de existencia de los de validez: "para la existencia del contrato se requiera I. Consentimiento: II. Objeto -- que pueda ser materia del contrato". "El contrato puede ser invalidado: I. Incapacidad legal de las partes o de una de ellas: II.- por vicios -- del consentimiento; III. porque su objeto, o su motivo o fin sea ilícito; IV, porque el consentimiento no se haya manifestado en forma que la Ley establece". (Estos últimos interpretando al Código a contrario sensu).

1. El consentimiento, éste es un elemento esencial de todo contrato y es el resultado de una combinación de voluntades, generalmente es entendido como el acuerdo de dos o más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones y derechos, haciéndose necesaria la manifestación de estas voluntades.

Estas voluntades se correlacionan porque cada parte tiene en sí lo que a la otra le falta, en otros términos lo que una parte da, la otra la desea, ahora bien el consentimiento se forma por dos elementos:

1. Propuesta, oferta o policitud.
2. Aceptación.

La policitud, es una oferta o propuesta en que las partes empiezan por ponerse de acuerdo con el contenido del contrato, y uno de los futuros contratantes, propone al otro la transmisión o creación de derechos y obligaciones y las condiciones del contrato.

La aceptación es cuando el otro contratante se muestra conforme en la misma obra antes mencionada, se define la aceptación como una declaración unilateral de voluntad a través de la cual se expresa la adhesión a la policitud.

En lo que respecta al momento en que se perfecciona el consentimiento dentro de la teoría de la manifestación se nos dice que es en la aceptación; otra teoría exige para el perfeccionamiento del contrato que la aceptación llegue a conocimiento del ofertante, esta es la teoría del conocimiento; la siguiente es la teoría de la expedición que nos dice que

para el perfeccionamiento no sólo se requiere que la aceptación se manifieste, sino que se dirija al ofertante; la última teoría es la recepción, la cual considera que hay perfeccionamiento cuando la aceptación llegue a poder del ofertante, y ésta es la aceptada por la legislación mexicana, Art. 1807, Código Civil.

No existe mayor problema de cuanto se refiere al perfeccionamiento del consentimiento entre presentes, ya que el consentimiento surgirá como consecuencia lógica de las declaraciones de voluntad de cada uno de los contratantes.

Lo discutible estriba en el consentimiento entre ausentes y sobre esto, versan las teorías antes expuestas.

El consentimiento puede ser de acuerdo con nuestra legislación expreso o tácito, artículo 1803, Código Civil.

Hay ocasiones en que el consentimiento parece existir perfectamente, pero en realidad muchas veces se concibe erróneamente, esto se da en los siguientes casos:

- a. Cuando hay error sobre la naturaleza del contrato que se está celebrando.
- b. Error sobre la identidad del objeto.

## II. El objeto.

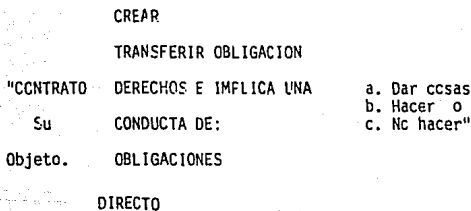
El artículo 1794 del Código Civil, indica que para la existencia del contrato, se requiere "...objeto que pueda ser materia del contrato".

"Son objeto de los contratos: I. La cosa que el obligado debe dar; II. El hecho que el obligado debe hacer o no hacer".

Desde el punto de vista doctrinario se distinguen:

- a) El objeto directo del contrato, que es crear y transmitir derechos y obligaciones.
- b) El objeto indirecto o mediato, que es la conducta que debe cumplir el deudor y que puede ser de tres maneras: de dar, de hacer y de no hacer.

En el diagrama siguiente realizado por Gutiérrez y González, se entienden más claramente los objetos del contrato:



MEDIATO O INDIRECTO

(6)

El contrato tendrá pues un objeto que podrá ser una abstención o una prestación; cuando se trata de una prestación, ésta puede ser de dar o de hacer, de esto deriva que el objeto del contrato recaiga, ya sea en cosas (objeto de las obligaciones de dar) o bien en servicios (objeto de las obligaciones de hacer).



Las obligaciones de dar deben de reunir ciertos requisitos con respecto de su objeto, ya que éste se constituye por la cosa, cuyo dominio o uso se transmite.

1. La cosa debe ser posible físicamente.
2. La cosa debe ser posible jurídicamente.

La cosa es físicamente posible cuando existe en la naturaleza o puede existir; por lo tanto hay imposibilidad física cuando no existe ni puede existir, por lo anteriormente presentado en el caso de las cosas futuras que no existen en el momento de la celebración del contrato, pero pueden ya existir en el momento del cumplimiento del mismo, no vendrán a implicar una imposibilidad absoluta.

El Código Civil vigente contempla la existencia de contratos que recaigan sobre cosas futuras, el artículo 1826 dice "las cosas futuras -- pueden ser objeto del contrato. Sin embargo, no pueden serlo la herencia de una persona viva, aún cuando ésta preste su consentimiento".

La cosa tendrá posibilidad jurídica si está en el comercio y - - cuando es determinada o susceptible a determinación jurídica (en forma individual o en especie).

Se consideran jurídicamente imposibles las que no son determinadas o determinables en cuanto a su especie, y cuando no estén en el comercio, ya sea por la naturaleza propia de la cosa o bien por disposición legal. Estas y las imposibles físicamente no pueden constituir materia de contrato.

Las obligaciones de dar se encuentran enumeradas en el artículo 2011 del Código Civil:

- I. La traslación de dominio de cosas ciertas;
- II. En la enajenación temporal de uso o goce de cosa cierta, y
- III. La restitución de cosa ajena o pago de cosa debida.

Volviendo a las cosas que deben estar dentro del comercio, cabe hacer la aclaración que si una cosa está fuera del comercio, necesariamente adquiere la categoría de inalienable, pero no toda cosa inalienable - está necesariamente fuera del comercio, porque pueden estar dentro de él y haber sido objeto de propiedad particular.

### III.- REQUISITOS DE VALIDEZ.

Aemás de los elementos de un contrato requiere para existir le son también necesarios los requisitos para que pueda producir sus efectos y logre alcanzar su validez.

El estudio de los requisitos de validez se hace conforme al artículo 1795 del Código Civil, el cual nos dice:

- I. "Por la incapacidad legal de las partes o de una de ellas:
- II. Por vicios del consentimiento:
- III. Por su objeto, motivo o fin sea ilícito;
- IV. Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la forma que la Ley establece."

Por el artículo anterior, interpretándolo en sentido contrario, los requisitos de la validez de los contratos, serán:

1. La forma.
2. Licitud en el objeto, motivo o fin.
3. La ausencia de vicios del consentimiento.
4. La capacidad.

1) La forma, desde un punto de vista amplio, puede entenderse según Gutiérrez y González "como el ó los elementos de carácter exterior, sensibles que rodean o cubren todo acto de voluntad o hecho de la vida social de donde provienen los derechos subjetivos". (7).

---

(7) Ibidem, pág. 246.

En cuanto a la forma que deberán requerir los contratos se podría definir, como la manera en que deben expresarse o manifestarse la voluntad de las partes que contratan, conforme a la Ley.

Las Formas en que puede ser externada la voluntad, son las siguientes: la expresa y la tácita, la primera es cuando la voluntad se manifiesta verbalmente, por escrito o por signos inequívocos. La segunda resulta de hechos o actos que la presuponen o que autoricen a presumirla (Art. 1803 del Código Civil).

El hecho de que dentro de las formas de manifestar el consentimiento éste la expresa y en ésta se encuadre, la palabra, la escritura o los signos o señas, da lugar a una clasificación de contratos de informales y consensuales.

Los formales suponen que la voluntad debe expresarse siempre por medio de escritura, sin dejar cabida a ninguna forma de expresión..

En cambio, dentro de los consensuales, cualquier manifestación ya sea expresa o tácita es válida, ya que esto se concretará a un problema de prueba, sea por medio de testigos o por medio de hechos que aparecen un consentimiento tácito.

Recordando el tema de que si el silencio es otra forma de manifestación del contrato, podemos decir que se interpreta ambiguamente, ya que será aceptado como forma siempre y cuando la Ley le confiere dicho carácter; ejemplos existen dentro de la legislación civil en el artículo 2547, acepta un caso en el que el silencio produce efectos jurídicos, "El contrato de mandato se refuta perfecto por la aceptación del mandatario. El

mandato que implica el ejercicio de una profesión se presume aceptado --- cuando es conferido a personas que ofrecen al público el ejercicio de su profesión, por el sólo hecho de que no lo rehusen dentro de los tres días siguientes...".

En un sentido contrario completamente al anterior, al título y dentro del mismo ordenamiento, localizamos el artículo 2054 que dice: "cuando el deudor y el que pretenda sustituirlo fijen un plazo al acreedor para que manifieste su conformidad con la sustitución, pasado ese plazo sin que el acreedor haya hecho a conocer su determinación, se presume que rehusa". En este caso el silencio no surte efectos en el ámbito del derecho.

Cuando un acto no haya cumplido con la forma requerida por la Ley, estará afectado de nulidad relativa, apegándose al artículo 2228 del Código Civil, "la falta de forma establecida por la Ley si no se trata de acto solemne, así como el error, el dolo, la violencia, la lesión y la incapacidad de cualquiera de los autores del acto, produce nulidad relativa - del mismo".

La legislación civil define su tendencia en los artículos siguientes:

Art. 1832. "En los contratos civiles, cada uno se obliga en la manera y términos que deseen, obligarse, sin que para la validez del contrato se requieran formalidades determinadas... y agrega ... fuera de los - casos expresamente designados por la Ley".

Art. 1796. "Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, excepto aquellos que deban revestir una forma establecida por la Ley,

desde que se perfecciona, obligan a los contratantes..."

Art. 1795. "El contrato puede ser invalidado..."

IV.- Porque el consentimiento no se haya manifestado en la forma que la Ley establece".

Se entiende por los anteriores artículos, y otros muchos no mencionados, que por regla general el contrato se constituye por el simple consentimiento de las partes, pero siendo válida la excepción de que cuando la Ley acredite ciertas formalidades para la constitución del mismo, deberán ser acatadas de manera inevitable.

## 2. Licitud en el Objeto, Motivo o Fin.

Este requisito consiste sólo en regular los objetos de prestación o abstención, ya que el hecho de que un objeto sea ilícito, no quiere decir que deje de ser materia del contrato, independientemente de las consecuencias que de ello deriven.

Para que un objeto sea ilícito en nuestra materia de estudio, tendría que ir en contra de la Ley, pero de una Ley de interés público, prohibitiva o imperativa o en contra de las buenas costumbres.

El Código Civil regula esta materia en los siguientes artículos:

Art. 8. "Los actos ejecutados contra el tenor de las leyes prohibitivas o de interés público, serán nulos, excepto en los casos en que la Ley ordene lo contrario".

Art. 1830. "Es ilícito el hecho que es contrario a las leyes de or

den público c a las buenas costumbres".

Art. 1831. "El fino motivo determinante de la voluntad de los que contratan, tampoco debe ser contrario a las Leyes de crden público v a las buenas costumbres".

Art. 2225. "La ilicitud en el fin o en la condición del acto produce su nulidad , ya absoluta, ya relativa, según lo disponga la Ley".

### 3) Ausencia de Vicios del Consentimiento.

El contrato como ya hemos expuesto, necesita de elementos de existencia, y una vez que surge o existe, precisa de los requisitos de validez para poder producir sus consecuencias de derecho. De esta manera se entiende que para crear obligaciones, se requiere de una voluntad exenta de vicios, aclaramos que al hablar de vicios de la voluntad no pueden estos ser vicios del consentimiento, ya que éste es una consecuencia de la unión de dos o más voluntades y serán éstas las afectadas por los vicios más no el consentimiento, desde luego que un falso consentimiento da al proceso deformación de obligaciones otro curso distinto al que hubiese tenido sin la influencia de dichos agentes. El presente inciso se tituló vicios del consentimiento, debido a que la Ley así lo estipula.

Por lo anterior, vemos que cuando uno de los contratantes sufre la acción de los vicios de la voluntad, surge un conflicto de interés, dentro del cual una de las partes pretenderá quitarle la validez al contrato y la otra querrá afirmarlo. Es aquí cuando el ordenamiento jurídico deberá distinguir los casos en los que anulará el contrato o en los que que dará inmune.

El artículo 1812 del Código Civil afirma "El consentimiento no es válido si ha sido por error, arrancado por violencia o sorprendido por dolo".

Por consiguiente según la disposición anterior, los vicios de la voluntad, serán:

- a. Error.
- b. Violencia.
- c. Dolo.

a). Error, es una creencia no conforme con la verdad, un estado psicológico en discordancia con la realidad objetiva, una noción falsa; es una falsa representación contractual. (8)

Rafael Piña nos dice que para Benito Gutiérrez, el error se llama "a la disconformidad de nuestras ideas con la naturaleza de las cosas, aunque diferente de la ignorancia, que es la falta de ciencia o de conocimientos perfectos de las cosas" (9)

El Lic. Gutiérrez y González, define al error "como una creencia del mundo exterior que está en discrepancia con la realidad o bien una falsa o incompleta consideración de la realidad" (10)

El artículo 1813 del mencionado ordenamiento nos dice "el error de derecho o de hecho invalida el contrato...", y en el 1814 "el error de cálculo sólo da lugar a que se rectifique". Por lo que acabamos de ver -

---

(8) Hernández Esparza Patricia, Obra citada, pág. 40

(9) Rafael de Pina, obra citada, pag. 288

(10) Gutiérrez y González, obra citada, pág. 273/



es el mismo Código el que nos da la clasificación de los tipos de errores que pueden afectar un acto jurídico.

Uno es el error aritmético o de cálculo, es el que se da o se comete en una operación aritmética, y éste según la disposición legal sólo se --ratifica, no afecta la vida del contrato.

El error de hecho, es aquel que recae sobre hechos materiales; y el error de derecho es el que recae sobre una regla de derecho.

El error de hecho presente a su vez tres grados que generan diversas consecuencias:

1o. Error obstáculo, este impide la formación del contrato, porque recae sobre la misma naturaleza de éste. (error en negocio), o dificultando la identidad del mismo o bien recae sobre el objeto de aquel.

2o. Error nulidad, dentro de éste. se encuentra el error que recae - sobre las cualidades sustanciales, (error en sustancia), el error sobre la persona en los contratos que se hacen, en virtud de la identidad de las personas o cualidades, (intuitu personae), y el error sobre el motivo determinado de la voluntad de cualquiera de los que contratan.

3o. Error indiferente, se da sobre las cualidades secundarias del - objeto o no determinadas de la voluntad.

El principio de que la ignorancia de la Ley no exime, no excluye que el error de derecho será relevante cuando actúa como determinante de la voluntad del sujeto contractual, actuando en las relaciones de las partes.

b) Violencia. - Empleada desde un punto de vista genérico, es "fuerza miedo o intimidación", se dice que es toda coacción grave, irresistible e injusta, ejercida sobre una persona razonable con el objeto de determinar la en contra de su voluntad a aceptar una obligación o a cumplir una presentación dada.

Esto nos induce a pensar que la coacción puede ser a través ya sea de fuerza física o fuerza de tipo moral, las cuales ejercidas sobre la persona producirán un acto que no se hubiese realizado de no haber existido dicha influencia.

El Código Civil indica que existirá violencia siempre que se emplee fuerza física o amenaza que importen el peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud o parte considerable de los bienes de los contratantes, conyuge, ascendientes, descendientes o parientes colaterales dentro del segundo grado.

Existe diferencia entre violencia e intimidación, más algunos autores las identifican y es de considerarse que la intimidación será resultado de toda violencia, sea física o moral, ya que después de aplicar ésta, el sujeto queda intimidado a realizar un acto no deseado por él y de no realizarlo sufrirá consecuencia en él mismo o en personas allegadas a él.

La consecuencia a la que se llega como resultado de la violencia, es a la nulidad del contrato, ya sea que dicha violencia provenga de parte de uno de los contratantes o de un tercer interesado o no en el contrato.

La violencia vicia el acto por razón de temor injusto que implica y

desde el momento que el temor ha desempeñado el papel determinante que ha sido generador del consentimiento; lo que equivale a decir que el móvil contractual determinante no puede por el temor inspirado por la violencia, porque éste es un móvil excluyente de libre albedrío, fuera del cual ningún acto jurídico podría ser válido.

Se debe aclarar que el temor reverencial no puede ser considerado -- como violencia, es decir el temor a desagradar a las personas a las que -- se les debe sumisión y respeto.

c) Dolo o mala fe. - Según el Código Civil en el artículo 1815 "se entiende por dolo, los contratos de cualquier sugestión o artificio que se emplee para inducir a error o mantener en el a alguno de los contratantes; y por mala fe la disimulación del error de los contratantes, una vez conocido".

Desde los más remotos tiempos, se ha considerado al dolo como toda - maniobra, astucia, trampa o disimulación de que una de las partes se sir ve para inducir a la otra a la celebración de un acto jurídico con el - objeto de procurar para sí o para un tercero una ventaja injusta, de per judicar simplemente a su contratante sin obtener ventaja alguna.

Ahora bien, debe distinguirse el dolo causam dans o principal del - dolo incidens o incidental; el primero se entiende al que determina a uno de los contratantes a celebrar el contrato, siendo el dolo un factor de-- terminante sin el cual no existiría dicho contrato. El dolo incidental o accidental es el que no ha sido factor determinante en cuanto a la celebración del contrato, ya que sólo ejercita elementos de tipo oneroso, -- que en un momento dado, darán como resultado solo una aceptación en si--

tuación desventajosa.

El dolo o mala fe de una de las partes y el dolo que proviene de un tercero, sabiéndolo aquella, provoca la nulidad del contrato si ha sido causa determinante del acto jurídico. En el supuesto de que ambas partes procedieran por dolo, ninguna puede alegar la nulidad del acto o reclamar indemnización.

#### 4. La capacidad.

Capacidad es la aptitud jurídica para ser sujetos de derechos y obligaciones y hacerlos valer, el Código Civil en el artículo 1795, fracción I no dice:

"El contrato puede ser invalidado:

Por incapacidad legal de las partes o de una de ellas".

La capacidad es de dos tipos:

- a. de goce
- b. de ejercicio.

La capacidad de goce es la actitud jurídica para ser sujeto de derechos y obligaciones; esto es que todos tenemos capacidad de goce, inclusive los sujetos que aún no han nacido, tienen la protección de la Ley en este aspecto. En tanto que la capacidad de ejercicio, es la actitud jurídica de ejercitar o hacer valer los derechos que se tengan y asumir deberes jurídicos.

El Código Civil contempla la materia de capacidad en los artículos -

1798 y 1799 que disponen respectivamente "son hábiles para contratar todas las personas no exceptadas por la Ley", y "la incapacidad de una de las partes no puede ser invocada por otra en provecho propio salvo que -- sea indivisible el objeto del derecho o de la obligación común".

Son además parte del tema otros artículos como el 450. Es de considerarse lo anterior, ya que la legislación civil es insuficiente en este campo, debido a que no se regula la materia en un mismo ordenamiento, sino que se remite a variadas legislaciones.

Si bien es cierto que todos noseemos capacidad de goce, también es -- cierto que la capacidad de goce sufre ciertas restricciones y es cuando -- aparece la incapacidad parcial de goce, es parcial debido a que hoy en -- día en ningún país se niega la capacidad total de goce, ya que esto impli -- ca la "muerte civil", que en siglo pasado todavfa era aplicada y surgfa -- como resultado de una sentencia judicial, a través de la cual se privaba al sujeto de todos sus derechos.

Existen en el derecho mexicano incapacidades de goce consagradas en el artículo 27 Constitucional y se contemplan las siguientes:

- 1.- "Corporaciones religiosas
2. Instituciones benéficas.
3. Sociedades Comerciales por acciones.
4. Los extranjeros.
5. Personas ffsicas por sentencia judicial, civil o penal".

Todas esas incapacidades se llevan a efecto por la adquisición de -- bienes inmuebles, y en el caso de los extranjeros, podrán existir excep-

ciones, cuando el país por medio de la Secretaría de Relaciones Exteriores, considere conveniente dichas adquisiciones. Se considerará en este caso al extranjero como nacional, mediante la renunciación que hace éste a la protección de su país. En esto tiene inferencia la cláusula Calvo.

Las incapacidades de ejercicio, se contemplan en el artículo 450 del Código Civil, el que nos dice "tienen incapacidad natural y legal:

- I. Los menores de edad.
- II. Los mayores de edad, privado de inteligencia por locura, idiotismo o imbecilidad, aún cuando tengan intervalos lúcidos;
- III. Los sordo-mudos que no saben leer ni escribir;
- IV. Los ebrios consuetudinarios y los que habitualmente hacen uso immoderado de drogas y enervantes.

Existen excepciones a estas reglas, por ejemplo, el artículo 1307 de la Legislación Civil, con respecto al testamento hecho por un demente durante un intervalo lúcido, bajo la observancia de ciertas prescripciones. También está el caso de menores emancipados por matrimonio, artículo 641 - del mismo ordenamiento.

La sanción a los actos ejecutados por personas incapaces, es la nulidad, existiendo también la posibilidad de la nulidad relativa, la cual - se contempla en el artículo 228 del Código Civil, y será ya en forma oportuna que se confirme el acto o bien que se ejercite la nulidad, ambas llevan aparejada la retroactividad, sea que se destruye o se confirme el acto.

En el mismo tema, interviene la figura de la representación, la cual

es valioso auxiliar de la incapacidad de ejercicio.

Toda incapacidad de ejercicio origina la necesidad de una representación legal; existen casos en los que el incapaz podrá manifestar su voluntad en el acto jurídico, pero debe concurrir también su representante legal para probar y confirmar la validez del mismo acto, o bien el representante es el que actúa por el incapaz.

En el primer supuesto se encuentran algunos actos del estado civil -- como es el matrimonio, adopción, esponsales, reconocimiento de hijos, -- etc., en el segundo supuesto están los actos jurídicos de carácter patrimonial (contratos o convenios) excepto testamentos.

Existe también el hecho del acto jurídico ejecutado por el representado en nombre del representado, y el acto jurídico que se realiza por -- cuenta del representado, siempre es por cuenta, pero el realizado por -- cuenta del representado no siempre es en su nombre.

Del primer supuesto existen diversas teorías, la de Savigni, el -- cual nos dice, que el representante sólo es portavoz del representado. En la doctrina de la cooperación de las voluntades de Mitteis se sostiene -- que hay concurrencia de voluntades de representado y representante y será una sola voluntad jurídica y se supone es la del representado. En la teoría de Madray se niega que asista jurídicamente el representado, pero se acepta que el acto se celebre en su nombre.

En el segundo supuesto, se alega que puede ser por cuenta del representado y manifestando su voluntad, existe otro caso, en el que el representante se ostenta como dueño del negocio.

La representación por último, se clasifica en legal y voluntaria; la primera es en virtud de una norma jurídica, alguien actúa en nombre y - cuenta de otro, y en la voluntaria, la persona puede actuar en nombre y cuenta propia, por medio de un mandato escrito o tácito delega esta función a otra.

#### IV.- EL CONTRATO EN MATERIA ADMINISTRATIVA.

Las múltiples y complejas actividades del Estado obligan a éste a la celebración de innumerables actos jurídicos de derecho público y derecho privado. Las formas en que actúa la administración pública son en casos unilaterales y en otros se recurre a las formas contractuales.

El Estado, al actuar unilateralmente impone por medio del mandato su voluntad para la obtención de los medios necesarios, por medio de los -- cuales realizara sus fines, como es el caso del Impuesto, Expropiación -- por causa de utilidad pública, la requisición, el decomiso y todas las de más funciones previstas en la Ley de atribuciones del ejecutivo federal. Todo esto nos lleva a considerar el acto administrativo por excelencia -- como una declaración unilateral de la Administración.

Así también el Estado se le ve como comprador de inmuebles y equipo para sus oficinas y servicios; arrendando bienes, encargando a particulares las construcciones de obras públicas; obteniendo préstamos, enagenando o arrendando los bienes de su propiedad; asociándose con particulares, etc. En este tipo de situaciones jurídicas, la acción gubernamental logra concurrir las voluntades de los particulares con ella, de una manera libre y voluntaria y dentro de las cuales se discuten condiciones que van



de acuerdo con los intereses de ambas partes.

El contrato administrativo se define como "una obligación bilateral, sinalagmática, en la que una de las partes es la administración pública - con las prerrogativas inherentes a su condición jurídica y la otra es un particular o una entidad pública, destinada a realizar determinados fines o relaciones sometidas a ciertas reglas particulares". (11)

Con respecto a estos contratos, se presenta una situación conocida - de antemano por los que contratan con la administración pública, y es que las partes se subordinaran a una relación de derecho público preestablecido o a los principios jurídicos creados ex-profeso para regular esa situación, y que tiene que ir de acuerdo con el interés público.

Finalmente los contratos administrativos, están sujetos a un régimen excepcional que permite considerar como válidas ciertas estipulaciones, - las cuales no serían válidas en el régimen contractual civil.

---

(11) Serra Rojas, Andrés. "Derecho Administrativo" Editorial Porrúa, S.A. México, 1976, pag. 410.

## CAPITULO SEGUNDO

### LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

#### V. CONCEPTO, PROCESO Y ACEPCIONES.

El primer punto a tratar dentro de este segundo capítulo es la definición del contrato de transferencia de tecnología, pero antes de avocarnos en el estudio de éste, es importante definir el objeto de dicho pacto o se precisar el concepto de lo que se entiende por "tecnología":

Desde un punto de vista etimológico la palabra tecnología proviene de los vocablos teckne-técnica y logos-palabra o discurso.

En un enfoque gramatical según el diccionario de la lengua española "es el conjunto de procedimientos y recursos de que se vale una ciencia o arte". En esta forma se puede llegar a una definición más concreta definiendo como tecnología, el conjunto de conocimientos organizados para fines productivos.

Así pues habiendo dado una definición del objeto del contrato en estudio pasaremos al estudio de lo que es en si la transferencia de tecnología.

A este respecto se entiende el término "transferencia" como un sinónimo de transmitir o traspasar, entendiéndose a éstas como ceder o dar -- una cosa o un derecho. Efectivamente una propiedad característica de la tecnología es su transmisibilidad o sea la circunstancia de que quien la posee puede si lo quiere así, transferirla a otra persona, pero esto nos

da como consecuencia que la tecnología entre el juego del comercio al ser considerada como una mercancía o cosa que se vende y compra.

Siendo en esta forma la tecnología el objeto del contrato de transferencia de tecnología, este transferirá por lo tanto un conjunto de conocimientos, los cuales se caracterizan por poseer una naturaleza especial, la cual los clasifica como bienes intangibles o incorpóreos, no siendo posible percibirlos por los sentidos y al ser considerado como tales no todos estarán jurídicamente tutelados si no lo estarán solo aquellos que se encuentren patentados.

A este respecto J. Alvarez Soberanis afirma: "en lo general, salvo las patentes y los secretos industriales, los conocimientos técnicos no son objetos de protección jurídica. Al no serlo no hay derecho de propiedades sobre ellos." (12)

J. Alvarez Soberanis define contrato "como el acuerdo de voluntades por medio del cual una de las partes llamadas proveedor transmite a otra que se denomina receptora un conjunto de conocimientos organizados para la producción industrial" (13)

La transferencia de tecnología es un proceso de intercambio que afecta los recursos de una nación, dicho proceso es importante ya que actualmente se le considera como un medio preponderante para realizar o mejorar los procesos productivos necesarios para el desarrollo interno de cada país.

---

(12) Jaime Alvarez Soberanis, "La Regulación de las Invenciones y las marcas y de la Transferencia Tecnológica", Editorial Porrúa, S.A., México 1979, pag. 246.

(13) Ibidem, pag. 247.

La transferencia de tecnología como un proceso requiere de variadas etapas para lograr su objetivo y se caracteriza por rasgos muy distintivos. Por ejemplo el que adquiere tecnología compra los conocimientos que no tiene o que posee de una manera insuficiente y que le son útiles y necesarios esto nos dará como resultado un proceso en forma desventajosa para el que adquiere, esto se da por múltiples motivos y no de los más graves es la falta de capacidad y gran importancia por parte del comprador.

La transferencia de tecnología puede ser considerada como un factor de producción a lado del "trabajo", "capital", "tierra", ya que si se cataloga como tal se ve que un avance en el campo tecnológico repercute en un avance en el campo productivo, nacional.

Como anteriormente mencionamos la transferencia de tecnología es también considerada como una transacción comercial y genérica, como tal comprendera varias figuras jurídicas y dentro de estas categorías de acuerdos contractuales para transferir tecnología tanto patentada como no patentada, haremos alusión en primer término, las seleccionadas por las Naciones Unidas en 1961 y que son tratadas por Miquel S. Wionczek y son las siguientes:

"Bajo un punto de vista contractual las figuras jurídicas se clasifican en:

a).- Acuerdos sobre servicios técnicos.

Conforme a los cuales una empresa de un país desarrollado proporciona información y servicios de personal técnico a una empresa afiliada o independiente de un país poco desarrollado.

b).- Acuerdos de conceción de licencia.

En cuya virtud la empresa cedente que transmite la tecnologia otorga a la empresa concesionaria ciertos derechos para utilizarse patentes, marcas comerciales e innovaciones, procedimientos y técnicas no patentadas, en relación con la fabricación en zonas determinadas.

Por lo que se refiere a éstas, son muy usuales, más en nuestro derecho no tienen una regulación específica y se considera que se utilizan generalmente en las patentes.

c).- Acuerdos sobre diseño y construcción.

Con acuerdo a los cuales la empresa extranjera proporciona a una empresa de un país insuficientemente desarrollado conocimientos técnicos y administrativos para el diseño y construcción de las instalaciones que la segunda necesita.

d).- Contratos de Administración.-

Conforme a los cuales se refiere a una empresa extranjera independiente o afiliada el control operacional de una empresa que de lo contrario sería ejercido por la junta de dirección o administración de la empresa designada por su propietario.

e).- Contratos de explotación de recursos minerales.

Celebrados entre empresas extranjeras y los gobiernos de los países menos desarrollados, o en sus entidades, en cuya virtud las empresas extranjeras proporcionan los conocimientos técnicos necesarios (a veces el capital también) para explotar todas o algunas facetas de un programa de ex

ploración y desarrollo de los recursos minerales locales". (14)

Dentro de las modalidades de la transferencia de tecnología, también estudiadas por Miguel S. Wionczek tenemos que aparte del mencionado criterio contractual existe un criterio funcional que clasifica las siguientes;

A).- "Estudios de factibilidad para nuevos proyectos industriales y estudios de mercado, anteriores a la realización de la inversión industrial:

B).- Estudios para determinar la escala de posibilidades técnicas para la manufactura de un producto determinado e identificación de las técnicas más apropiadas dentro de ella;

C).- Diseño de la ingeniería de nuevas instalaciones productivas, -- que abarca el diseño de la planta y la selección de equipo:

D).- Construcción de la planta e instalación de equipo;

E).- Selección de tecnología del proceso;

F).- Provisión de asistencia técnica para el manejo y operación de las instalaciones productivas;

G).- Provisión de asistencia técnica en cuestiones de comercialización;

H).- Estudio de la posible mejora de la eficacia de los procesos ya

---

(14) Citado por Miguel S. Wionczek, "La transmisión de tecnología a los países en desarrollo", Proyecto de un estudio sobre México, revista de Comercio Exterior, Mayo 1968, pag. 404.

usados mediante innovaciones menores". (15)

Por otra parte en nuestro país ya más concretamente podemos advertir que las modalidades de la transferencia de tecnología están reguladas en el artículo 2º. de la ley sobre el registro de transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas.

Cabe hacer la advertencia que estas modalidades tanto funcionales como contractuales no se presentan en una forma clara y separada en países en vías de desarrollo, debido al subdesarrollo en el que se encuentran y que obstaculiza en forma determinante, que las empresas adquirientes puedan elegir el tipo de conocimientos de acuerdo a sus necesidades propias y las fuentes de aprovechamiento de tecnología tanto extranjeras como nacionales.

Hasta la fecha es muy poco lo que se sabe acerca de los procesos de adquisición de tecnología, ya que se carece de una información tanto cualitativa como cuantitativa de dicho proceso, para poder aportar algo más sobre el problema de la adquisición de tecnologías citaremos dos importantes preguntas acerca de este fenómeno:

¿En qué circunstancias debe adaptarse la tecnología para que se acople a las circunstancias físicas, económicas y sociales?, ¿o por el contrario son dichas condiciones o circunstancias las que deben adaptarse a la tecnología para así permitir una eficaz asimilación?

---

(15) Miguel S. Wionczek, "La transferencia Internacional de Tecnología," F.C.E. México 2974. pag. 51

Primeramente siendo la transferencia de tecnología un fenómeno que implica cambios tanto sociales, económicos y políticos dentro de una sociedad, y siendo una característica de ésta tratar de mantener su forma de vida habitual o statu quo, es muy lógico que cualquier sociedad se resista al cambio y sería muy aventurado afirmar la existencia de sociedades que acepten y difundan rápidamente una nueva tecnología, nueva y extraña para ellos, sin antes sufrir todo un proceso de transformación y adaptación.

Según Graham Jones el proceso para poder establecer una tecnología moderna en un país subdesarrollado, involucra las siguientes etapas: "para establecer una tecnología nueva en un país subdesarrollado debemos cambiar los sistemas sociales y actitudes humanas; los conocimientos y las habilidades humanas; los instrumentos físicos en que incorporar la transferencia moderna". (16)

Es de hacerse notar que no toda la tecnología que adquiere el país en vías de desarrollo le es benéfica, por el contrario en múltiples ocasiones es perjudicial ya que son muy pocos los casos en que la tecnología ---portada está sujeta a procesos de adaptación interna; y los perjuicios que en un momento dado puedan producir dichas tecnologías repercuten tanto en el desplazamiento de innovaciones nacionales (que probablemente podrían ser de gran utilidad) en la distorsión de patrones de consumo (en detrimento de la producción de bienes de consumo popular), desplazamiento de la mano de obra calificada, etc.

---

(16) Graham Jones, "Ciencia y Tecnología en los países en desarrollo, F. C.E., México 1973, pag. 40.



Urge una adaptación de políticas internas para los países menos industrializados, que contenga medidas operativas entre sí, y dichas medidas deberán tomar en cuenta que tanto la transferencia de tecnología como la negociación de dicha transferencia contienen aspectos legales, económicos y técnicos y se podría aumentar a éstos los aspectos sociales tan trascendentes en la época actual.

Según M. de María y Campós, básicamente la tecnología extranjera se incorpora a los países en vías de desarrollo en forma de:

- a).- "Bienes de capital:
- b).- Recursos humanos calificados;
- c).- Planos, diseños, fórmulas, especificaciones normales y toda clase de documentación técnica".(17)

Entre los canales del flujo de dicha tecnología cabe destacar los siguientes, atendiendo a los tres tipos de tecnología existente según México: Halty:

"En la Tecnología Incorporada el Capital":

- 1.- Inversión extranjera
- 2.- Importación directa de maquinaria y equipos

En tecnología incorporada en los recursos humanos:

- a).- Movimiento de técnicos nacionales hacia el exterior, (formación profesional, cursos de adiestramiento, misiones, conferencias, congresos, etc.).

---

(17) M. de María y Campós, "La Política Mexicana sobre transferencia de tecnología", Revista de Comercio Exterior, Mayo 1974, pag. 467.

- b). Movimientos de técnicos extranjeros hacia el país ( misiones de asistencia técnica, consultores, etc.).
  - c). Retorno de personal científico y técnico emigrado.
  - d).-Programas internacionales de cooperación técnica.  
Y tecnología implícita.
- I.- Servicio de información técnica libre (documentos, libros, - revistas, manuales, etc).
  - II.- Contratos de suministro de información técnica no - libre (licencias sobre patentes, marcas, know how confiden-- cial, etc.).
  - III.- Contratos de servicios de consultoría, asistencia técnica y - de management con empresas extranjeras". (18).

En lo que toca al problema de selección de los canales adecuados o propios para cada país, se presenta que la mayoría de las adquisiciones que realizan dichos países resulten inadecuadas, ya que compran tecnologías relativas a productos que no se ajustan a la demanda privada o social; tecnologías de proceso y equipo impropio al tamaño de los mercados, al capital, a la fuerza de trabajo y a la disponibilidad de materias primas: se adquiere la tecnología en forma de paquete (capital, tecnología y management) -- cuando probablemente resultara más conveniente por razones de aceptabilidad y costo la importación de servicio en forma disgregada, y con distintos proveedores.

---

(18) Máximo Halty C. Sría de la ALALC, Junio 1973, pág. 7.

Esta situación se explica por el hecho de que las tecnologías disponibles en el mercado mundial fueron concebidas para alcanzar objetivos -- distintos y en condiciones desiguales en cuanto a mercados y precios, e-- existen sin embargo casos en los que grandes empresas reducen sus escala - de tecnologías y aplican los procesos de fabricación para aprovechar en - su casi totalidad la mano de obra, mas ésto resulta un poco riesgoso en - algunos países por falta de capacidad de éstos.

Esto precisamente la falta de capacitación originada, llámese por -- falta de información o por carecer de criterios de evaluación es otro de los obstáculos que se le presentan a la selección de tecnologías apropiadas, más ésto no puede aplicarse en una forma generalizada, debido a que existen casos como en México, por ejemplo, la situación de las empresas estatales que son grandes organismos (Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, Altos Hornos, etc), los cuales no tienen mayor problema en cuanto a la selección de sus tecnologías, debido a que en algunas de ellas se han realizado fuertes esfuerzos para formar su propio personal técnico capacitado para disponer de suficiente información sobre - - otras fuentes de tecnología.

Se puede considerar que el problema se recruce ya más en el caso - de empresas de capital mixto de carácter privado y en las empresas privadas de capital netamente nacional, dentro de las primeras el socio extranjero es por lo general el propietario de la tecnología y esto lo colocará en una situación de superioridad con respecto al socio nacional ya que es te carece de la capacidad para evaluar la tecnología que se involucra, en el caso de las empresas netamente nacionales el problema es más fuerte y

hasta grave en tratándose de empresarios mediano y pequeños.

En términos sociales el problema de la selección de tecnologías es más complejo, ya que la tecnología que se adquiere no promueve en muchos casos ni la mano de obra, ni las exportaciones, ni la productividad y de más elementos necesarios para la superación de los países menos industrializados.

Robert S. Bang considera "que la transferencia de tecnología le da una ventaja a los países subdesarrollados pues pueden disponer de ella de inmediato, mientras que muchos países avanzados tuvieron que desarrollar esa técnica por sí mismos" y agrega "que los países en desarrollo pueden omitir etapas tecnológicas que los países más avanzados tuvieron que atravesar lentamente sin experiencia que los guiará" (19).

Esto es relativamente cierto ya que los países que llevan la vanguardia en esto, son los países desarrollados, los cuales obstaculizan gravemente la compra de tecnología. Esto como podemos apreciar, va a originar un serio dilema con respecto a que el país en desarrollo requiere inexorablemente la tecnología sin que en la mayoría de los casos le sea posible producirla localmente por su deficiente estructura científica tecnológica, y por otro lado, la nación industrializada posee la tecnología y al venderla agudiza la dependencia de los países inferiores con respecto a ella.

El problema básico dentro de una mejor negociación de tecnología radica en la imperfección del mercado, ya que en esta se vinculan productos

---

(19) Financiamiento del Desarrollo Económico, FCE, México 1971, pag. 64.

intermedios, bienes de capital, en una palabra el bien o cosa llamada -- "Tecnología", que venden generalmente en condiciones monopolísticas u -- oligopolísticas.

Ahora bien, por dicha imperfección por ende se lesionan las eco-- nomías de los países compradores, debido a que lo que en un estudio reali-- zado por la UNCTAD se le ha denominado "Prácticas comerciales restric-- tivas" dichas prácticas o condiciones lesivas se clasifican de la siguien-- te manera por Mauricio de Marfa y Campos.

- a).- "Pagos excesivos en relación con la prestación obtenida.
- b).- Períodos excesivos de duración de los contratos considerando - la vida útil de la tecnología y los plazos normales de asimila-- ción de la misma.
- c).- Cláusulas restrictivas a la exportación.
- d).- Cláusulas que obligan a adquirir productos intermedios o compo-- nentes de la empresa licenciante o de un proveedor determinad
- e).- Cláusulas restrictivas a la producción, a la innovación o a la administración de la empresa.
- f).- Cláusulas que obligan a cederle al proveedor de tecnología, gra-- tuita u onerosamente las mejoras e innovaciones efectuadas en - los productos o procesos.
- g).- Obligación de someter los conflictos derivados de los cntratos a tribunales del país de la empresa proveedora de la tecnolo-- gía".(20).

En relación también con el flujo tecnológico está su precio y que - este debe ser pagado, la contrapresentación que corresponde a la tecnología recibida del exterior se cuantifica pecunariamente en salida de divisas, lo cual no sólo mina las deterioradas balanzas de pagos de los países subdesarrollados si no que en ocasiones también impide el acceso o - aprovechamiento de las tecnologías que, por la magnitud de sus costos son inalcanzables para algunos países atrasados.

Otra cuestión relacionada con la transferencia de tecnología es la - obsolescencia de dicha tecnología, ya que en los países menos desarrollados se recibe gran cantidad de tecnología atrasada o anacrónica por lo que es tán constituyéndose los países menos industrializados en verdaderos basureros tecnológicos de las grandes potencias, además que mucha de esta tec nología es ya considerada como del "dominio público" y el país pobre al - no saberlo está pagando regalías por una tecnología no adecuada e inconveniente, dichas transacciones están disfrazadas o protegidas por la publicidad, a través de la cual el cedente de la tecnología logra su propósito ya que en ocasiones envían la publicidad filmada o grabada y es así que - logran un llamado "lavado de cerebro" y el adquiriente considera que compra tecnología cuando en realidad sólo compra mera publicidad.

Por otro lado se ha detectado también aparte del pago excesivo e injustificado de regalías, el pago que se hace por concepto de asistencia - técnica, o sea que esto se da implícito en los contratos de transferencia de tecnología bajo el supuesto de que dichas personas vendrán a enseñar a realizar un determinado producto o bien a implantar un proceso, ya que el vendedor desea por cuestiones de prestigio que su producto o proceso resulte con la calidad debida, esto es cierto en muchas ocasiones pero si

se tratara a precios razonables y no de la manera exagerada y leonina -- , con que se trata, además de muchos otros factores como son la cantidad de técnicos que en ocasiones sólo se requiere 1 ó 2 y manda por decir algo 20 ó 40 y por plazos muy prolongados cuando sólo serían necesarios por un año, aunando a esto que en múltiples ocasiones se consiguen técnicos - locales en condiciones inferiores de sueldo y cantidad y que son tan aptos como el extranjero.

Así pues ya abordado el tema de importación y absorción de tecnología se puede citar el caso concreto de México, dentro del estudio realizado por UNCTAD en 1971 y citado por Miguel S. Wionczek en su obra "La - transferencia Internacional de Tecnología" el cual habla de las cláusulas restrictivas dentro de los contratos de transferencia de tecnología y serán también éstas aplicables a los demás países en vías de desarrollo - que contraten en las mismas o peores condiciones:

"...de 109 contratos 104 contenían cláusulas que limitaban las exportaciones y 53 de estas cláusulas establecían prohibiciones absolutas. Los otros tipos de limitación más frecuente eran en orden de importancia los siguientes: la limitación de exportaciones mediante patentes y marcas comerciales 15; la aprobación previa 13; y el requisito de que las exportaciones se hagan a través de determinadas empresas 12. Es de observar que en 4 contratos se imponían restricciones sobre los precios de exportación". (21).

México en ese entonces no había adoptado ninguna medida a este respecto y es hasta 1973 con la entrada en vigor de la ley sobre el registro (21) Miguel S. Wionczek. "La transferencia Internacional de Tecnología", obra citada. pag. 64

de la Transferencia de Tecnología que se comienza a preocupar de este tema.

En lo general se carece de orientación sobre dónde obtener tecnología, cómo negociarla, cómo adecuarla a las necesidades propias de cada país, como observarla y así como también cómo convertirse en generadores de una tecnología propia.

Existen una serie de condiciones que se van adjuntando a este tipo de contratos que obstaculizan el correcto funcionamiento del proceso afectando así al país adquiriente, e impidiendo por parte de éste la creación de su propia tecnología. A este tipo de condiciones se les conoce como cláusulas restrictivas y han sido y siguen siendo motivo de numerosos estudios por la importancia del daño que causan, llámense cláusulas restrictivas a la exportación, a la producción, a la innovación o a la administración de la empresa, también están las cláusulas que obligan a adquirir productos intermedios o componentes (los cuales en variadas ocasiones existen y abundan en el país del que adquiere, más es condición obligada su adquisición aparejada a la tecnología que está adquiriendo), las cláusulas que obligan a ceder onerosa y gratuitamente los avances o mejoras sobre el producto al vendedor, etc.

En general podríamos decir que el desarrollo tecnológico en México y en los países en desarrollo no se ha realizado de manera satisfactoria entre los muchos motivos existentes se puede contar la ausencia de un desarrollo concomitante al sistema científico-tecnológico, prevaleciendo una gran falta de fomento y comprensión a la investigación científica, lo cual trae en muchas ocasiones consecuencias tales como la llamada "fuga -



de cerebros" ya que las personas capacitadas para realizar una cierta actividad, por ser profesionales dentro de ella buscan lugares en donde se le aprecie y remunere adecuadamente como profesionales, así los países en desarrollo no logran solidarizar una tecnología propia por no contar con la cantidad de investigadores necesarios.

Al realizarse la transferencia de tecnología como en variadas formas lleva aparejada una serie de acepciones por las cuales se puede identificar dicho proceso.

Entre las principales acepciones tenemos las de carácter genérico como son "Contrato de transferencia de tecnología" o "contrato de traspaso tecnológico", esta última calificada por Jaime Soberanis (22), como "omni comprensiva", ya que resulta sumamente descriptiva con respecto a la finalidad propia del contrato en cuestión, es por eso que esta expresión es calificada como más funcional y universal.

Aunque en la práctica todos estos instrumentos son considerados como diferentes, no existe sin embargo una distinción precisa, el vínculo común a todos es la de describir el acceso a los servicios de personal calificado, a los elementos de la llamada propiedad industrial (patentes, marcas, diseños, etc.).

Así como a la propiedad intangible de las empresas que significa en un momento dado la esencia de la investigación, conocimientos técnicos, métodos, datos, know-how (saber como o bien secreto industrial), etc.

---

(22) Jaime Alvarez Soberanis, obra citada. pág 235.

En ocasiones se celebra un solo contrato que abarca una gran combinación de acuerdos siendo muy difícil la aplicación de las formas en que se denomina cada uno de ellos por lo que lo más generalizado es llamarlo contrato de transferencia de tecnología.

En el estudio realizado por las Naciones Unidas mencionando ya en el presente trabajo, los acuerdos mediante los cuales se encausa el conocimiento objeto de la transmisión de la tecnología son:

- A).- "Acuerdo sobre servicios técnicos.
- B).- Acuerdo sobre concesión de licencias.
- C).- Acuerdo sobre diseño y construcción.
- D).- Contrato de administración.
- E).- Contratos para la explotación de recursos naturales". (23)

Existen otras acepciones consideradas como más funcionales y efectivos "Contrato de Servicios Técnicos" dentro del cual, ya sea en su sentido amplio o estricto abarca toda la gama de prestaciones necesarias para la transferencia de la tecnología.

En esta forma podemos apreciar que el contrato de transferencia de tecnología adopta distintas expresiones según el momento autor o circunstancias que lo rodee sin cambiar en si la esencia misma del contrato que será siempre la de manifestar una transferencia efectiva de tecnología.

#### VI.- ELEMENTOS.

El siguiente punto a tratar es el de los elementos que conforman el

contrato de transferencia de tecnología, éstos son divididos por su naturaleza en personales y materiales.

Los personales son:

- L).- El proveedor, transmisor o licenciante; es quien transmite o -- realiza cualquiera de las actividades que implican un verdadero traspaso de tecnología.
- LL).- El receptor o licenciatarario; que es quien tiene la obligación de pagar una remuneración por la tecnología que se le está suministrando.

Los materiales se integran con un doble objeto:

- 1).- La prestación de conocimientos, diseños, planos, asistencia técnica, etc. que viene a construir el objeto mismo de la transferencia y la principal obligación del licenciante.
- 2).- La remuneración o regalía, ésta última en el caso de autorizaciones de uso y estará a cargo del licenciatarario.

Encontramos que a cargo del elemento personal existen una serie de obligaciones, que primeramente expondremos las que están bajo la responsabilidad del transmisor:

- A).- Las obligaciones de dar.- dentro de las cuales está la transmisión de propiedad o cesión de bienes muebles los cuales pueden ser corporales e incorporables.
- ).- Obligaciones de hacer.- dentro de éstas se encuentra la prestación de un servicio a cargo de la persona indicada o la que in-

dique el transmisor de la tecnología en el caso concreto.

El receptor tiene a su cargo una serie de obligaciones correlativas:

- 1).- Obligaciones de dar.- en esta se encuadra el pago de una remuneración que podrá ser el dinero o en especie, o en combinación con ambos, según el caso, lo más usual dentro de estos -- contratos es el pago de cualquiera de las mencionadas formas, pero basándose en los resultados que se vayan obteniendo como consecuencia de la prestación propia del contrato y pagadera periódicamente.
- 2).- Obligaciones de hacer o no hacer.- además del pago el receptor puede obligarse a realizar una determinada actividad positiva (aquí es donde surge aún más la dependencia del receptor respecto del transmisor), ejemplo de esto puede ser el hecho de que se compromete a circunscribirse a un determinado mercado o bien utilizar un cierto sistema o bien a informar al transmisor de las mejoras al producto, etc.

Igualmente podremos encontrar obligaciones de no hacer, como es no llevar a cabo una determinada actividad guardando el llamado "Secreto Industrial o Comercial" claro está, solamente se da en aquellos casos en que el conocimiento no está protegido por cualquiera de los medios legales e incluso en estos casos este tipo de cláusulas que dan esta protección al conocimiento son perfectamente válidas y pueden dar lugar a sanciones por concepto de daños y perjuicios (cláusula penal o pena convencional).

Este contrato como tal engendra tanto derechos y obligaciones correlativas a ambas partes y desgraciadamente en la práctica se ve un claro desequilibrio y perjuicio en relación al receptor de la tecnología, quien en estos casos es el país en desarrollo.

#### VII.- SU RELACION CON LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.

Al surgir el sistema de la propiedad industrial se implanta la modalidad de proteger e incentivar al inventor con un fin premeditado de beneficio común, así cuanto más moderna sea la tecnología y más elevado sea el grado de especialización del procedimiento y del producto tanto más probable es que esa tecnología esté sujeta a derechos de propiedad industrial.

Es evidente el papel que desarrolla y que ha venido desarrollando dicho sistema y las patentes han sido vehículos para que exista transmisión de tecnología a nuestro país, y se admiten como indispensables, ya que para cualquier país en vías de desarrollo la tecnología foránea es necesaria para continuar con el propio proceso de desarrollo.

Son múltiples los puntos de conexión entre el sistema de propiedad industrial y la transferencia de tecnología, pues la mayor parte de la tecnología que se produce en el mundo obtiene protección a través de una de las instituciones clásicas de la propiedad industrial que es la patente.

La Ley sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas en su Artículo 2o. se refiere a la pa-

tente en lo relacionado a su inscripción dentro del registro.

La Organización de Naciones ha definido a la patente como "un privilegio legal concedido por el gobierno a los inventores y a otras personas que derivan sus derechos del inventor, durante un plazo fijo, para impedir que otras personas reproduzcan, utilicen o vendan un producto patentado. Al expirar el plazo para el que se concedió ese privilegio, el invento patentado se pone a disposición del público en general, y pasa a ser del dominio público." (24).

La patente viene a ser el otorgamiento de un derecho de exclusividad al inventor, para explotar su creación bajo la protección de un determinado plazo. Nuestra ley de Invenciones y Marcas establece como vigencia para una patente 10 años.

En el caso concreto de México la LIM reconoce sólo dos categorías, una la de invención: que se da respecto de invenciones como resultado de una actividad y que serán susceptibles de ser aplicadas industrialmente, y las mejoras: que se dan cuando existe ya una invención y con respecto a esta surge una mejora susceptible de ser patentada.

La marca es otra institución clásica del sistema de propiedad industrial, son variadas las funciones que lleva aparejadas si en una marca, la de distinción, la de protección, la de garantía de calidad, la de propaganda y la de indicación de proveniencia.

Ahora bien, hablando del nombre comercial que es otra institución -

---

(24) Jaime Alvarez Soberanis, obra citada, pag. 44.

del mismo sistema de propiedad industrial diremos que de la LIM se desprende que el nombre comercial debe contener elementos que hagan distinguir a la empresa o establecimiento de que se trata de otros de su género, o sea que el nombre comercial es un signo definitivo e identificador cuyo principal objetivo es el hecho de conservar la clientela y en protegerse a sí mismo del uso que podrá hacer de él un tercero ya que éste no sólo repercute en el titular del nombre, sino en toda una comunidad al evitar la confusión.

Modificaciones a la Ley de Invenciones y Marcas publicadas en el Día rio Oficial de la Federación del 10 de febrero de 1976:

1.- Reducción del plazo de vigencia de las patentes de 15 años a 10, la supresión de la patentabilidad en cierto ámbito de la actividad industrial, el fortalecimiento y agilización del sistema de licencias obligatorias, la creación de licencias por causa de utilidad pública y la creación de la institución de los certificados de invención.

En lo que respecta a los signos marcarios, protege las marca de servicio, licencia obligatoria de uso de marcas, suprime la renovación de marcas que no se usan, amplía el campo de marcas no registrables, autoriza a la Administración para hacer obligatorio el uso de marcas en ciertos sectores industriales o la supresión de tal uso, la vinculación de marcas extranjeras con las nacionales, siendo la innovación más importante la de considerar la estrecha relación de la presente ley con el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

## CAPITULO TERCERO

### NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA

#### DE TECNOLOGIA

#### VIII.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

El hombre es un ente con la más amplia y variada gama de necesidades y cuya actividad en su totalidad va encaminada a satisfacer dichas necesidades, apoyándose en su ingenio nato y aunándolo a los medios de que dispone en la naturaleza, va tomando conocimientos de diversas índoles entre las cuales se enfocan los técnicos.

Es así que la tecnología es uno de los instrumentos de desarrollo intelectual que coadyuva en la integración de formas culturales que repercuten en la vida humana, modificándola en alguna forma, por lo cual tiene relación directa con el grado de desarrollo alcanzado por un pueblo; por tanto, si un país no cuenta con tecnología suficiente, se vuelve como ya manifestamos dependiente tecnológicamente de otros países y por añadidura dependerá también económicamente de estos países.

Durante la mayor parte de la historia humana escrita, el desarrollo de la tecnología ha debido poco a la ciencia, ya que el conocimiento técnico aparece aunque en forma muy rudimentaria desde las primeras etapas de la civilización.

En las sociedades primitivas, la tecnología se caracterizó por ser -



simple, sus elementos son compartidos prácticamente por toda la comunidad, en este sentido, la tecnología viene siendo parte de la cultura individual y colectiva; la segunda característica es la que se trata de una tecnología empírica. A lo largo de la historia tecnológica, los conocimientos han sido realizados por dos clases de personas, el hombre trabajador en el desarrollo de su tarea y el inventor profesional; dentro de los primeros están los que logran un conocimiento en el curso de sus actividades diarias, con experimentación de ideas que se le ocurrieron en un momento dado, dentro de los segundos, está el grupo casi siempre muy reducido de personas que se dedican en su tiempo ocioso a la observación e investigación de fenómenos astrológicos o teológicos y que de una manera insitada obtuvieron resultados de aplicación práctica. En la antigüedad el conocimiento tecnológico no fue muy estudiado como tal y es con el transcurso del tiempo, y con la acumulación de conocimientos técnicos y la publicación de los primeros tratados sobre el tema que empiezan a incrementarse los estudios en estos temas.

Hasta antes de la Revolución Industrial, el factor preponderante del desarrollo fue la explotación de los pueblos más débiles por medio de la fuerza, y es a partir de esta Revolución que el conocimiento y uso de técnica de producción va desplazando a la fuerza como factor de dominio y es hasta después de la Segunda Guerra Mundial que la posesión de conocimientos científicos y tecnológicos pasan a ser factores preponderantes del dominio en el mundo y se produce una interrelación entre conocimiento y desarrollo.

Con el objeto de que la tecnología pudiera intercambiarse entre varios países, la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio

y Desarrollo) en 1964 recomendó en su primer período de sesiones en Ginebra, que los organismos internacionales competentes intentaran adaptar leyes relativas a la transferencia de tecnología en calidad internacional.

En 1970, a través de la resolución 74 de la junta de la UNCTAD, se crea un grupo intergubernamental de transmisión de tecnología que es aceptado por el Grupo de los 77.

En 1973 en el 14o. período de sesiones dicho grupo intergubernamental de transmisión de tecnología es convertido de Comisión de Transmisión de Tecnología, además de establecer un grupo intergubernamental de expertos que tendrían como tarea formular un anteproyecto que sirviera de base para la preparación de un código de conducta.

Ya en 1974, la Secretaría General de la UNCTAD elaboró el documento intitulado "Posibilidad y Viabilidad de un Código Internacional de Conducta en el campo de la Transferencia de Tecnología" en el cual se afirma - que éste es urgente para los países en vías de desarrollo principalmente.

Hasta 1978, no se había logrado un texto que conciliara los intereses de todos los grupos regionales (Países Desarrollados o Grupo B; Países en desarrollo sea Grupo de los 77 y el Grupo D ó países de economía centralmente planificada), a continuación daremos un breve panorama de cómo se encuentra el texto del "Proyecto del Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología" al clausurarse el Tercer período de sesiones de la conferencia, el 6 de mayo de 1980.(25)

(25) Proyecto de Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología, documento TD/CODE TOT/25 Naciones Unidas, Junio de 1980.

En lo correspondiente al primer capítulo, nos describe primeramente lo que son para el Código las partes, las cuales denomina: como parte adquirente y parte proveedora, correspondiendo su definición a las ya dadas en el presente estudio, igualmente nos describe la transferencia de tecnología en su párrafo 1.2 "La transferencia de tecnología en virtud del presente código, es la transferencia de conocimientos sistemáticos para la fabricación de un producto". (26).

Dentro de estas mismas definiciones se aclara el código que la transferencia de tecnología no abarca el arrendamiento o venta del producto objeto de la transacción dentro de éste, también se nos dice que las partes serán siempre denominadas país adquirente de tecnología y país proveedor de tecnología.

En lo que toca al ámbito de aplicación, el Código pretende regular las transacciones tecnológicas por sí mismas, con independencia de los sujetos que en ella participen, para lograr así una Internacionalidad y respeto de todos hacia este ordenamiento. En este capítulo se describen los acuerdos a través de los cuales se verifica la transmisión de conocimientos tecnológicos:

"Las transacciones de tecnología son acuerdos que entrañan una transferencia de tecnología... particularmente en cada uno de los casos siguientes:

a) La cesión, venta y licencia de todas las formas de propiedad industrial, excepto las marcas, las marcas de servicios y los nombres co-

merciales, cuando no formen parte de las transacciones de transferencia - tecnología.

b) El suministro de conocimientos técnicos y de experiencia técnica en forma de estudios de viabilidad, planos, diagramas, modelos instrucciones, guías, fórmulas, diseños técnicos básicos o detallados, especifica--ciones y material de formación, servicios que entrañan la aportación de - personal técnico, consultivo o directivo y formación de personal.

c) El suministro de conocimientos tecnológicos necesarios para la instalación, explotación y funcionamiento de plantas industriales.

d) El suministro de conocimientos tecnológicos necesarios para adquirir, instalar y utilizar maquinaria, material, productos intermedios y/o materias primas que hayan sido adquiridas por compra, arrendamiento en -- otro medio.

e) La transmisión de contenido tecnológico de los acuerdos indus--triales y técnica." (27).

Dentro del capítulo Objetivos y Principios, lo fundamental es una serie de normas para que las transmisiones de tecnología sean justas y equitativas, mediante el fortalecimiento también de los países en vías de desarrollo, basándose en una mutua confianza, acrecentando el flujo internacional de tecnología y ayudar a la creación de políticas, leyes y reglamentos nacionales, mediante normas internacionales, reconociendo los -- principios de propiedad industrial de cada estado.

---

(27) ONU, obra citada, págs. 3-4.

Permitiendo con esto "la libertad de las partes para negociar, concertar y cumplir acuerdos de transferencia de tecnología, en condiciones mutuamente aceptables debería fundarse en el respeto de los principios anteriores y de los otros enunciados en el presente código". (28)

Dentro del capítulo tercero el presente proyecto, le reconoce a los estados la facultad de legislar en materia de transferencia de tecnología pero siempre observando un paralelismo con las regulaciones del orden internacional:

IV) Fomentar y facilitar las transferencias de tecnología para que se efectúen en condiciones justas y equitativas, convenidas de común acuerdo y que tengan en cuenta los principios y objetivos del presente código...

VI) Ser compatibles con sus obligaciones internacionales"(29).

Se trata dentro de éste, los términos y condiciones bajo los cuales se compra tecnología, los mecanismos adecuados para evitar control exterior sobre las empresas nacionales, y es así que nos da una serie de clasificaciones beneficiosas y propicias para la transferencia de tecnología.

El cuarto capítulo trata de las cláusulas restrictivas que vienen a afectar el comercio y a deteriorar la corriente internacional de tecnología, entorpeciendo así el desarrollo económico y tecnológico de los estados, como excepción el mismo código señala que si alguna de las veinte -- prácticas tienen como finalidad la racionalización o la distribución razo-  
nable de funciones entre compañía matriz y filial y si no afecta el inte-

---

(28) Ibidem, pág. 8

(29) Ibidem, pág. 9

rés, serán aceptadas en su Sección B, el capítulo de la lista de prácticas desglosándolas brevemente.

En las Garantías, Responsabilidades u Obligaciones, del capítulo V - se sugiere que las partes que intervengan en la transferencia de tecnología deberán observar prácticas comerciales justas y honorables a la vez - deberán asumir sus propias responsabilidades.

En el capítulo 6c. se proponen medidas, ya sea de orden fiscal o crédito o bien de asistencia para mejorar el acceso de países sub-desarrollados a los acuerdos de transferencia de tecnología.

A través del capítulo 7o., se pretende reciprocidad de conocimiento - entre los países a nivel bilateral, multilateral, subregional, regional o interregional a través de medidas tales como: intercambio de información, ya sea sobre las diversas tecnologías que se pueden comercializar o bien - dando soluciones a las múltiples restricciones que se dan en este tipo de contrato, lograr igualdad y equidad en los tratos, incrementar la difusión, adaptación, adquisición y búsqueda de las tecnologías existentes y futuras, o bien en estudio.

El capítulo octavo.- La comisión de transferencia de tecnología, según el código puede nombrar organismos auxiliares para la realización de sus funciones.

El Capítulo Noveno, se encuentra en estudio, pero en su apéndice se nos señala que en lo general, la Ley aplicable es la del país receptor, - más si ésta lo permite y de conformidad al presente código, se podrá recurrir al arbitraje.

El Capítulo Décimo se nos señala que está por redactarse.

Es obvio que la creación del presente código no producirá un cambio rápido más si podrá lograr que se adquiriera la tecnología en condiciones más razonables o sea que se establezcan normas que unifiquen y estandaricen las actitudes en las comercializaciones de tecnología.

#### IX .- NATURALEZA JURIDICA.

La mayoría de los cambios e innovaciones que se han venido incorporando a los sectores productivos de los países en vías de desarrollo, proceden del exterior, ésto trae como consecuencia que se sienta la imperiosa necesidad de encauzar tales negociaciones dentro de un marco jurídico y es así que surge la figura del Contrato de Transferencia de Tecnología.

Ahora bien, en el mundo jurídico, existen los contratos nominados -- innominados y como ya mencionamos anteriormente, el contrato de transferencia de tecnología se ubica dentro de los segundos. Así el Artículo -- 1858 del Código Civil establece:

"Los contratos que no están especialmente reglamentados en este código, se regirán por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y en lo que fueron omisos, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía... "

Esta situación da como resultado la controversia de que si este contrato es de naturaleza civil o mercantil.

A.- La Naturaleza Jurídica del Contrato de Transferencia de Tecnología

gía.

En concordancia con Jaime Alvarez Soberanis, podemos afirmar que el contrato de transferencia de tecnología es un contrato de naturaleza mercantil, atendiendo a los siguientes criterios:

10. "A que el contrato de transferencia de tecnología se concreta entre empresas (30).

Jorge Barrera Graff nos dice: "Una institución como la empresa constituye el factor más importante del sistema jurídico mercantil de nuestros días". (31)

En esta forma podemos sintetizar que basados en este argumento, la transferencia de tecnología es un contrato, cuyo principal objetivo son los conocimientos encaminados a la producción y siendo ésta el principal objetivo de la empresa, esto redundaría que tal contrato es mercantil.

Por lo anterior, podemos decir que el carácter de este contrato es mercantil, ya que la empresa como ya vimos es factor determinante en los acuerdos de dicha índole, en conclusión podremos afirmar que todos los actos de empresas, se consideran siempre como mercantiles y a esto se le añade el criterio de que siempre una empresa tendrá fines pecuniarios o de lucro, con lo que ella por sí sola determina su mercantilidad.

El hecho de que el Contrato de Transferencia de Tecnología, no esté tipificado, no quiere decir que sus obligaciones no sean clasificables, ya

---

(30) Alvarez Soberanis, J. Obra citada, pág 248.

(31) Barrera Graff, J. Obra citada, pág. 1



que el artículo 1858 del Código Civil nos abre dichas posibilidades contemplándose a este contrato dentro del propio derecho común, por lo que se mencionan las siguientes características:

1. Es bilateral.- En función de que instituye obligaciones recíprocas, (hay autores que consideran que puede darse el contrato de este tipo gratuitamente, puede ser el caso del uso de marcas, que a la larga si ésta logra acreditarse, surtirá mejoras en el valor del signo marcario).

2. Es oneroso.- Por que estipula provechos y gravámenes para ambas partes.

3. Es conmutativo.- Por que las prestaciones que se deben son ciertas desde que se celebra el contrato.

4. Es principal.- Por que existe por sí mismo y su fin es independiente de cualquier otro contrato.

5.- Es de tracto sucesivo.- Debido a que las prestaciones ya sea de ambas partes o de una sola de ellas, se van dando en diversos momentos durante la existencia del contrato.

6. Es formal.- Debido a que el Artículo 2o. de la LRTT ordena que este tipo de contratos, deben realizarse por escrito.

Finalmente, es un contrato de índole mercantil, más en la práctica, podremos afirmar que también es regulado por los preceptos del orden civil, ya que la materia mercantil, se remite a los preceptos del Derecho Común, en caso de haber deficiencias en su regulación.

## CAPITULO CUARTO

### LA INVERSION EXTRANJERA

#### X.- ANTECEDENTES.

La proyección que emita un país ante la comunidad internacional se determina de forma fundamental por su situación económica; en el caso de los países en vías de desarrollo por su propia evolución, tienen necesidades, las cuales han permitido sobre todo la existencia de la Inversión Extranjera. Los países menos desarrollados entre los cuales se cuenta -- México, han recorrido largas etapas bajo dependencia de tales inversiones, por ello el proceso de nacionalizar el control de las inversiones extranjeras es característico del proceso económico mexicano, y esto viene desde finales del siglo pasado, en el porfiriato es evidente que la inversión extranjera participaba en una forma liberal y generosa en nuestro -- sistema, ya que para esas fechas México absorbía casi la mitad de toda la inversión de los Estados Unidos en el Continente Americano, esto era originado desde luego por la cercanía de este país y sus intenciones eran -- bien claras, llámense conquista económica o penetración pacifista.

Es así que desde la restauración de la República en 1867 hasta la -- caída de Porfirio Díaz en 1910 la tónica predominante fue la de fomentar y atraer las inversiones extranjeras, lo cual originó desde entonces que estas fueran acumulando una gran cantidad de poderío económico dentro --

del ámbito nacional, lo cual repercute en una mayor exportación de capital que aquel que se recibe por concepto de inversión extranjera.

En 1910 surge la sangrienta experiencia de la Revolución que si - bien inicialmente no reaccionó en contra de la invasión y predominio de capitales foráneos, pronto al calor de la lucha que se inicia en 1912 en contra de la usurpación Huertista, se manifiesta ya como un movimiento - nacionalista reivindicador de la tierra y de los servicios públicos, todo esto vendrá a culminar con los lineamientos establecidos en la Constitución de 1917 los cuales limitan ya ciertas inversiones foráneas.

Sin embargo, la etapa de desarrollo tuvo su punto de partida en - 1930 y desde ese momento el Gobierno ha logrado un cierto incremento en sus producciones.

Podemos decir que en todos los países de Latinoamérica existen, ya sea un nivel u otras medidas que tienden a la protección de interés nacional, limitando a la inversión extranjera en determinados renglones económicos, ante la existencia de indiscutibles ventajas e inconvenientes de la inversión extranjera, es preponderante que los países receptores de dichas inversiones definan claramente su postura respecto a éstas.

Como problemática se presenta el fenómeno de que las actitudes gubernamentales suelen ser extremas ya sea una política absoluta e ilimitada abriendo todas las posibilidades sin limitación a todo capital externo, o bien el otro extremo que vendría a ser la política de restricciones y reglamentaciones severas, prohibiendo casi totalmente la inversión extranjera basándose en que el desarrollo del país debe partir de -

la inversión interna y del ahorro nacional.

Es así que la solución podría ser la perfecta comunicación entre las dos anteriores posiciones, canalizando las inversiones extranjeras según las conveniencias propias, ya que se debe tener la convicción de que dichas inversiones a lo largo de la historia han tenido como única finalidad la de obtener cuantiosas ganancias sin tener en cuenta el desarrollo del país receptor, por lo cual al permitir la inversión extranjera se debe hacer señalando "Bases legislativas de control al capital extranjero, señalar los campos y renglones económicos en los que se pueda participar, con el objeto de que sus efectos no sean dañinos, sino por el contrario benéficos" (32)

A continuación citaremos una serie de ventajas que traen aparajadas consigo las inversiones extranjeras según Carlos Arellano García:

- 1).- Mejoran la situación de la balanza de pagos si ésta es deficitaria
- 2).- Contribuyen al desarrollo del país huésped, al producir artículos manufacturados que de otra manera tendrían que importarse del extranjero sin recibir los beneficios inherentes a la producción local como son entre otros, ocupar trabajadores locales ahorrarse y aún obtener divisas.
- 3).- Transfieren los conocimientos tecnológicos que permiten elevar la productividad y el ingreso.

---

(32) Mendez Silva R. "El Régimen Jurídico de las Inversiones Extranjeras en México" U.N.A.M., 1969.

- 4).- Capacitan a la fuerza del trabajo local.
- 5).- Permiten la exportación de productos elaborados.
- 6).- Al lado de las industrias foráneas florecen industrias suministradoras locales.
- 7).- Sirven de ejemplo a la inversión local. (33)

Cierto es que muchas de las anteriores ventajas pueden darse, permitiéndose que muchas naciones apartadas puedan tener ingerencia en mercados que de otra forma no lo lograrían.

La inversión extranjera para ser bien encausada debe contribuir al -- desarrollo, de la productividad, a través de la transferencia de tecnología, y no predominar sobre ningún recurso natural.

Existen problemas tanto internos como externos, en países como México, para obtener resultados en cuestión de política de inversiones extranjeras, ya sea la corrupción privada y pública, la dependencia tecnológica y sobre todo la falta de desenvolvimiento científico y cultural, lo -- cual traerá como consecuencias falta de capacidad de consumo, tampoco -- existe un mercado interno que absorba y aumente la producción, dando como resultado políticas deficientes que no prometen mucho, por lo que es necesario que surja una conciencia más clara sobre las situaciones poco -- favorables de dichos estados.

#### XI.- CONCEPTO

En lo correspondiente a la significación gramatical, inversión es la acción y efecto de invertir y a su vez, invertir se refiere al "empleo, gasto y colocación en actividades productivas". (43)

gasto y colocación en actividades productivas". (34)

La exposición de motivos de la iniciativa presidencial de la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera define a ésta última como: "aquella que se realice directamente a las personas físicas o morales extranjeras y la que se efectúe a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero o controladas por extranjeros" (35)

Por otra parte, la ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera (LIE) considera en su artículo 2o. como Inversión Extranjera:

"La que se realice por:

- I. Personas morales.
- II. Personas físicas extranjeras.
- III. Unidades económicas extranjeras.
- IV. Empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero, o en las que los extranjeros, tengan por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

La intención de la Ley dentro de este artículo, es no sólo definir la inversión extranjera, sino también señalar los inversionistas extranjeros que podrán ser cualquiera de los enumerados en las cuatro fracciones, en este también podemos observar que habla del capital, a este se le ha dado la denominación de "Capital Extranjero" o "Capital Nacional", al pe-

---

(34) Diccionario de la Lengua Española, 1970

(35) Citado por Carlos Arellano García, obra citada, pág. 443.

netrar dicho capital (el extranjero) en un estado determinado se representa en diversas formas como:

a) Monedas extranjeras, divisas o títulos representativos de las mismas.

b) Maquinaria o equipo industrial.

c) Activas intangibles como patentes y marcas.

A ellas podremos agregar partes de productos para ser ensamblados o terminados, tecnología, servicios, materias primas.

Carlos Arellano G., en su mencionada obra define a la inversión extranjera como "la acción y efecto de colocar capital representado en diversas formas en un país diferente al que pertenecen y residen las personas físicas y morales beneficiarias de la aplicación de recursos". (36)

La empresa Internacional es el instrumento más importante para aplicar la inversión extranjera, esta es una realidad política y económica del mundo contemporáneo, ya que todos los países sea cual sea su situación, tienen vínculos con algunas o muchas de estas empresas.

## XII.- LA CLASIFICACION DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS, ATIENDE A:

1. Personas que realizan la incursión.
2. La finalidad y objetivo que persigue la inversión.
3. La forma en que se realiza.

---

(36) Carlos Arellano, obra citada, pág. 443.

En el caso del primer inciso, se clasifica la inversión según la persona física y moral en cuanto al régimen legal aplicable que en lo general es el mismo para ambas; sin embargo, existen algunas normas específicas en la Ley General de Población.

Por la finalidad, según ésta existen inversiones con fines políticos y lucrativos. La primera podríamos decir, es la que realizan los estados económicamente poderosos, con el objeto de lograr un dominio sobre el estado receptor ("colonialismo económico"). La lucrativa es aquella que se realiza con el fin de obtener ganancias sin medir ni los daños ni los beneficios que puedan reflejar en el país receptor.

La tercera, es la clasificación que consideramos más adecuada al estudio que estamos realizando, por lo cual, en lo que se refiere a la forma en que se realiza, se divide en:

A- Directa

Por inversión directa se entienden "las inversiones de origen particulares, el desplazamiento de capital por personas privadas para emprender negocios en el exterior" (37)

B- Indirecta.

Esta se celebra fundamentalmente a través de préstamos entre organismos públicos o entre gobiernos. Son igualmente considerados los títulos que se colocan en el mercado de valores de otro estado que es el que realiza la inversión al adquirirlos.



En este tipo de inversiones, los fondos quedan a disposición de quien recibe el préstamo.

Podemos concluir que la inversión extranjera satisface numerosas necesidades de los países subdesarrollados y será positiva en tanto no provoque una dependencia económica total.

## CAPITULO QUINTO

### LA NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE TRANSFERENCIA TECNOLOGIA Y SUS IMPLICACIONES CON LA INVERSION EXTRANJERA

#### XIII.- LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y LA INVERSION EXTRANJERA.

La transferencia de tecnología es un fenómeno de carácter internacional y se realiza por empresas que pertenecen a distintos países los que celebran contratos entre sí. Todos los países independientemente de su grado de desarrollo importan tecnología en mayor o menor medida.

Una de las formas más usuales para adquirir tecnología y que a la vez es una ventaja para el desarrollo es la inversión de capital foráneo.

Robert S. Bongs nos dice "Que la inversión extranjera ha sido uno de los principales métodos de difundir la tecnología industrial en el pasado y en la actualidad todavía ofrece una buena oportunidad para que los países que inician su desarrollo aprendan nuevos métodos" (38)

Existe la preocupación de los gobiernos por la dependencia tecnológica, aunque los países en vías de desarrollo necesitan y desean los beneficios que acarrea la tecnología avanzada que generalmente acompaña dichas inversiones, al ocurrir la transferencia de tecnología como un fe-

---

(38) R.S. Bongs. "Financiamiento Económico" FCE, Méx. 1971, pág. 65.

nómeno adjunto a la inversión foránea, puede ser que dicha tecnología no se adecúe a las necesidades locales propias de cada estado.

Dicha facilidad para obtener tecnología en el exterior reduce las posibilidades de que los gobiernos promuevan la investigación nacional, todo sucede por aceptar la tecnología directamente de las empresas matrices establecidas en las grandes potencias, esto reduce la posibilidad de que el gobierno receptor imponga ciertos criterios mínimos ya sea de entrenamiento de personal técnico nacional o cualquier otro que beneficie al país receptor, por lo general dichas empresas sustraen para provecho propio el avance tecnológico que se obtiene a través de sus inversiones.

Se han realizado múltiples estudios analizando la dependencia de los países en desarrollo en dicha materia y se advirtió el gran subdesarrollo científico y tecnológico que priva en estos, así como la dependencia respecto a los adelantos científicos y tecnológicos generados en el extranjero, se ha considerado el hecho de que la tecnología adquirida en el extranjero por medio de dichas inversiones, limita considerablemente la actividad científico-tecnológica; a esto se suma los daños que económicamente se producen al país receptor de estas inversiones ya que el país que otorga la tecnología espera que las salidas por concepto de capital invertido den lugar a un considerable ingreso de divisas.

La empresa que transfiere la tecnología a un país extranjero obviamente lo hace para asegurar su acceso a los mercados locales, más que por el simple hecho de favorecer a los empresarios de otro país.

El problema se complica más con el hecho de que los productos como

las técnicas de producción desarrolladas por compañías extranjeras no -- son apropiadas en muchos casos para los países en desarrollo por diver-- sas razones.

En países desarrollados los factores de producción que escasean son mano de obra, la tierra como fuente de recursos naturales, etc. y para -- ellos es necesario ahorrar fuerza de trabajo y materias primas en magni-- tud suficiente, en cambio en un país en desarrollo el factor de la pro-- ducción que escasea es el capital, mientras que el índice de desocupación abierta de la mano de obra es muy elevado.

Oskar Lange dice "una economía subdesarrollada es una economía en la cual el acervo de bienes de capital disponible es insuficiente para dar aceptación a la totalidad de la fuerza de trabajo dentro del cuadro de -- las técnicas modernas de producción" (39)

Obviamente que con esta adquisición indiscriminada de tecnología ex-- tranjera, el capital se agota, por ello se tiende a aceptar preferente-- mente la inversión extranjera que trae aparejada recursos financieros en cantidades razonables.

Se podría decir que la inversión extranjera se debe admitir cuando -- aporten nuevas tecnologías pero siempre y cuando sean adaptables al medio nacional productivo y que permitan la formación y perfeccionamiento de la mano de obra nacional.

---

(39) Oskar Lange "Algunos problemas relacionados con la planeación econó-- mica de los países subdesarrollados", "El Trimestre Económico", Mé-- xico, 1959

Importar regularmente la tecnología no es lo ideal para un país en desarrollo, tampoco es lo más indispensable si se toma en cuenta los grandes avances que van teniendo en diversos campos los países en desarrollo tales como ingeniería de proceso, fuerza profesional, etc.

Claro está que una política de inversión extranjera beneficia en -- cierta medida al país que la recibe más, esto no significa que se den -- puertas abiertas a las inversiones foráneas ya que en ocasiones éstas le-- jos de beneficiar resultan contraproducentes.

Es aventurado afirmar que al existir una legislación clara y concisa que induzca a la cooperación entre compañías desarrolladas y las de paí-- ses en desarrollo se logre un éxito rápido y total en cuanto al interés y efectividad de las primeras y la capacitación gradual de las segundas pa-- ra absorber y retener la tecnología adquirida, la experiencia comprueba -- que la Ley por sí sola no logra dicho proceso.

En México las inversiones extranjeras son bienvenidas siempre que -- se amolden a las medidas que la misma ley establece, procurando que no haya desplazamiento del capital nacional. Lamentablemente es sabido que a pesar de las leyes los inversionistas extranjeros continúan desplazando o absorbiendo (por competencia desleal o por compras no comerciales) a -- los capitales internos.

La colaboración mundial en materia de tecnología podría funcionar siempre que se le despoje del carácter unilateral que ha tenido hasta la fecha, cuando sea realizada no por empresas lucrativas que sólo busquen su beneficio, sino por empresas auténticamente internacionales dedicadas

a la investigación científica y tecnológica, sin discriminación de los -- países de unos a otros, podrá afirmarse que existe una real ayuda de países desarrollados.

La incorporación de tecnología a los sectores de producción exige -- una acumulación de capital que los países en vías de desarrollo como el -- nuestro todavía no ha logrado.

La posición expuesta anteriormente parece reflejar mucho de la situa-- ción de los países que se encuentran frente a poder tecnológico de los -- países más avanzados y cuya dependencia de la tecnología extranjera sigue en aumento, ya que la mayor parte de los conocimientos técnicos atados y también los libremente disponibles están controlados de una manera u -- otra en los países más avanzados por las grandes empresas privadas y a to-- do esto se auna también el hecho de que en los países subdesarrollados -- los empresarios que adquieren la tecnología por lo que insisten en ejer-- cer un control exclusivo sobre los conocimientos que vienen aún más a per-- judicar la situación del empresario que no puede adquirir tecnología ex-- tranjera y que si podría sin embargo, aprovechar la tecnología ya exis-- tente actualizándola y adaptándola a los patrones de necesidades locales.

Como parte complementaria y necesaria de la tecnología podemos consi-- derar a la industrialización ya que ambas son consideradas como claves -- principales del desarrollo económico y el progreso social.

La industrialización genera también el crecimiento económico y el me-- joramiento general de los niveles de vida, además es un medio eficaz de transformar y modificar las sociedades económicas tradicionales.

La preocupación actual de los gobiernos de los países en desarrollo gira en torno al control tecnológico por parte de la empresa extranjera, ello obedece al tamaño y poder económico de dichas empresas, su concentración y control de ciertos sectores industriales, su tendencia a adquirir empresas locales importantes y su carácter expansivo.

Es de mencionarse que dichas empresas sobre todo las de nacionalidad estadounidense tienen gran ingerencia en un país como México, ya que por ejemplo en 1968, 162 de las 187 empresas transnacionales norteamericanas operaban con subsidiarias en México

Todo lo anterior nos da pie para afirmar la existencia, pese a las - reglamentaciones, de una excesiva dependencia de la tecnología importada.

Más no necesariamente la dependencia tecnológica en si misma es impedimento al desarrollo ya que el adecuado manejo de la tecnología importada puede dar pauta a una superación, el impedimento verdadero como ya lo hemos tratado es la falta del desarrollo tecnológico y de la adaptación para relacionar la tecnología, con los recursos naturales y factores de la producción de que se dispone en el país lo cual trae como consecuencia una industrialización pobre e incipiente.

El objetivo primordial de la industria es la de lograr la competencia técnica en todas las etapas, desde la compra de materias primas hasta la selección de proceso, equipo y ventas.

Dentro de un país que se industrializa, las tecnologías pueden variar ampliamente, y esto depende de la competencia en el mercado, de las fuentes de financiamiento y de las inversiones extranjeras

Con todo lo anterior, se demuestra la existencia de una alta participación extranjera en sectores tecnológicos y que consecuentemente producirá el dominio sobre ellos.

Todo es debido a que el empresario extranjero es más capacitado y -- tiene mayor disposición de capital y acceso a una tecnología más moderna, por lo cual han tenido mayor oportunidad que el empresario del país receptor. Más el extranjero se ha dedicado a elaborar (con técnicas que hacen caso omiso de los factores de la producción por tanto deforman toda la estructura interna ya establecida), productos destinados a satisfacer las - necesidades internas, creando artículos de nueva demanda estableciendo - nuevas empresas o bien desplazando a empresarios nacionales.

A este respecto, el empresario nacional se resiste a ser marginado - por la corporación extranjera.

Más nos limitaremos; la desnacionalización de las empresas nacionales, las cuales convierten al antiguo propietario en empleado de su empresa, o en rentista.

El inversionista extranjero compra las empresas ya existentes, lo -- cual le representa un menor esfuerzo ya que ésta se encuentra instalada en el mercado local, con un nombre comercial, con marcas ya acreditadas, con clientela establecida, etc., así el inversionista extranjera coopera con el capital, con la tecnología modernizada, con técnicos, con publicidad que proyecte la nueva imagen de la empresa. Más lo que importa al inversionista extranjero es que con esa adquisición le es más sencilla la - adaptación al contexto económico local, sin tener que padecer las reacciones naturales que surgen ante un extraño absoluto.



El principal beneficio que traen consigo las inversiones extranjeras a través de las empresas internacionales es que sirven de vehículo de la tecnología, la utilidad especial de las corporaciones internacionales depende de una combinación de capital, tecnología avanzada y acceso a los mercados mundiales, elementos de suma importancia para los países menos desarrollados, más ésto representa una gran lucha ya que desean y necesitan dichos elementos, pero no desean conceder la propiedad a los extranjeros para no afectar su soberanía nacional.

Esta renuencia por parte de los países en desarrollo respecto a las corporaciones extranjeras es natural y justificable ya que con ellas pueden alcanzar una tasa de crecimiento económico que sin fondos y tecnologías foráneas no podrían conseguir.

En sus relaciones con las corporaciones internacionales, los países en desarrollo obtienen además beneficios, tales como: formación de personal, incremento en actividades de investigación y educación, el desarrollo de proveedores y actividades de servicios a los clientes, todo esto viene a significar un enfoque más positivo de la transferencia de tecnología del mecanismo común de las inversiones extranjeras.

Se han hecho variadas sugerencias para mejorar la política de inversiones extranjeras, por ejemplo: la asociación de intereses extranjeros y nacionales más esto no ha dado gran resultado, ya que los primeros no están dispuestos a cooperar, como se advierte en el caso de la transferencia de tecnología, ya que la empresa matriz favorecedora con las empresas subsidiarias de éllas que con las empresas de participación conjunta.

Por otro lado, la empresa local del país menos desarrollado, no tiene capacidad para buscar su tecnología en diversas partes, a excepción de las empresas públicas como (Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad, etc., quienes cuentan con sus propios sistemas de investigación, ya que frecuentemente utilizan consultores internacionales; Esto es a diferencia de las pequeñas o medianas empresas que a menudo prefieren un arreglo global con una sola empresa extranjera a pesar del peligro potencial, ya que por su misma situación inferior pueden terminar a merced de contratistas extranjeros.

#### XIV.- LOS EFECTOS DE LA DEPENDENCIA TECNOLÓGICA.

Como ya se estudió, los países en desarrollo miden su industrialización en proporción a las tecnologías que adquieren y aplican, dando todo como resultado el índice de su nivel económico.

Por su condición de no industrializados estos países obtienen sus conocimientos tecnológicos del exterior, mediante la importación de bienes de capital, productos terminados o bien por la importante inversión extranjera, que es uno de los canales más importantes para dicha transmisión.

Es así que la transferencia de tecnología tiene una gran vinculación con la inversión extranjera y esta ha producido efectos tanto positivos - como negativos en el marco general del desarrollo económico de los países subdesarrollados.

Es cierto que también ha contribuido fuertemente a la existencia de la dependencia tecnológica de los países no industrializados, pero esta -

dependencia no tiene como única causa los efectos nocivos de la inversión extranjera, sino también contribuye en gran medida la carencia de una política de investigación y desarrollo tanto en el sector público como en la empresa privada.

En nuestro país hay una gran preocupación por canalizar en forma correcta, tanto las inversiones como la tecnología y se ha dicho que ambas deben estar principalmente dirigidas al campo, ya que éste constituye la mayor parte del trabajo para gran parte de la población.

A lo largo de la historia, la agricultura se ha mantenido en términos generales a la par con el ritmo del crecimiento demográfico, en parte mediante el cultivo de nuevas tierras y en parte mediante una mejor tecnología. La situación de los países en desarrollo ha ido de mal en peor debido a que han pasado de exportadores netos de cereales en los años 30 a importadores netos en los años actuales, lo que viene a constituir un egreso importante en sus respectivas balanzas de pagos.

No debe olvidarse que la tecnología agrícola debe adaptarse a las condiciones específicas de cada área de cultivo, tomando en cuenta los aspectos económicos, sociales y físicos del ambiente.

Para concluir así como ejemplificamos con la agricultura la ingerencia de la transferencia de tecnología se encuentra en distintas áreas como en la industria farmacéutica, automotriz, petrolera, etc., lo que demuestra cómo la tecnología es factor determinante en cualquier tipo de desarrollo.

## CONCLUSIONES.

1.- Siendo el contrato de transferencia de tecnología un proceso que aferta los recursos de una nación, tiene actualmente una gran importancia ya que se le considera como un medio preponderante para realizar o mejorar los procesos productivos necesarios para el desarrollo interno de cada país.

2.- Dicho proceso presenta grandes problemas se podría decir que ningún país tiene una capacidad total para satisfacer sus demandas tecnológicas, pero en el caso de los países menos desarrollados se agudiza ya que no tienen una infraestructura tecnológica que les sirva de apoyo para iniciar un desarrollo propio y así lograr ser más independientes, esto es que estos países utilizan o al menos así lo consideran o tratan de la mejor manera posible la tecnología importada.

3.- La gran mayoría del flujo tecnológico corresponde a las grandes potencias, las cuales negocian con los países en vías de desarrollo en una forma no equitativa, ya que aprovechan la falta de capacidad de estos últimos para imponer sus condiciones de manera unilateral, mediante diversas formas de transferir la tecnología entre las cuales podemos contar -- las patentes como un medio muy usado para explotar la falta de información en los países inferiores.

4.- Es así que se ha luchado mucho por reglamentar dicha situación, por lo que debe considerarse una mayor participación por parte del mundo jurídico ya que este contrato ha sido estudiado más que en el marco legal o jurídico, como materia de economistas considerándolo como mera tecnología y estudiando los efectos positivos o negativos que esto acarrea sobre la balanza de pagos, sin contemplar que dicha transferencia de tecnología es en sí un contrato que debe crear derechos y obligaciones.

5.- A este respecto, podemos afirmar que el mencionado contrato se considera como un contrato de naturaleza mercantil, más en la práctica -- también es regulado por los preceptos del orden civil, en forma supletoria como la misma legislación lo indica.

6.- La transferencia de tecnología es un fenómeno de carácter internacional que se celebra entre empresas de distintos países, y existe la plena convicción que una de las formas más usuales para adquirir tecnología es a través de la inversión extranjera.

7.- La inversión acarrea grandes beneficios tecnológicos, pero también trae aparejado el peligro de que dicha tecnología no se adecúe a las necesidades locales propias de cada estado, además el riesgo que más preocupa a los gobiernos es la dependencia tecnológica, ya que esta es un impedimento, para relacionar la tecnología ya existente en un país con sus propios recursos naturales y factores de producción.

8.- Urge aplicar en la práctica un mayor control al celebrar estos contratos de transferencia de tecnología, ya que a menudo éstos contienen cláusulas con condiciones lesivas para el adquirente de tecnología que por

necesidad las acepta, olvidándose de los principios de igualdad de condiciones.

9.- Para lograr un avance hacia el desarrollo de un país es necesario que éste fomente la investigación, científica-tecnológica procurando valorar a sus estudiosos por medio del incentivo y reconocimiento, ya que con esto se frenaría la deserción de personas capaces que buscan una remuneración equilibrada, con esta nueva actitud se obtendría una superación al nivel tecnológico que prepondera en los países en vías de desarrollo.

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

1. ALVAREZ SOBERANIS JAIME. "Necesidad de formular un código internacional de conducta en materia de transferencia de tecnología" - Jurídica - Universidad Ibero, volumen 8.
2. ALVAREZ SOBERANIS JAIME. "La Ley de inversiones y marcas y las facultades que otorga al registro nacional de transferencia de tecnología". Revista de la propiedad industrial, México 1976.
3. ALVAREZ SOBERANIS JAIME. "La tecnología en México y nuestro futuro -- desarrollado industrial" Revista de la propiedad industrial, México 1976.
4. ALVAREZ SOBERANIS JAIME. "El contrato de transferencia de tecnología" (su naturaleza y el alcance). Revista de la propiedad industrial, México 1974.
5. ALVAREZ SOBERANIS JAIME. "La regulación de las invenciones y marcas y de la transferencia tecnológica", Editorial Porrúa, México 1979.
6. ARAOZ ALBERTO. "Importación de tecnologías experimentales", Comercio Exterior 1974.
7. ARRELLANO GARCIA CARLOS. "Derecho Internacional Privado" Editorial -- Porrúa, México 1979.
8. ASOCIACION NACIONAL DE ABOGADOS DE EMPRESA A. C. "Inversión extranjera y transferencia de tecnología" Editorial Tecnos, S.A., México 1973.
9. BARRERA GRAF JORGE. "Inversiones extranjeras" Editorial Porrúa, México, 1975

10. CIKATO MANFREDO A. "Aspectos jurídicos de la transferencia de tecnología en América Latina" Comercio Exterior, México 1974.
11. CODIGO DE CONDUCTA SOBRE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, Anteproyecto -- (texto), Comercio Exterior, México 19-74.
12. CONTRERAS QUINA CARLOS. "Transferencia de tecnología (descripción)", Ildis, Colegio de México, México 1973.
13. DE PINA RAFAEL. "Derecho Civil Mexicano, Volúmen III, Editorial Porrúa, México 1977.
14. FRAGA GABINO. "Derecho Administrativo", Editorial Porrúa, México, -- 1975.
15. GARCIA MORENO CARLOS V. "La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados y transferencia de tecnología hacia los países en -- proceso de desarrollo", Revista Jurídica UNAM., Tomo XXV.
16. GONZALEZ PEDRERO JOSE. "Situación de tecnologías e Inversión Extranjera", Comercio Exterior, 1973.
17. GRAHAM JONES. "Ciencia y Tecnología en los países en desarrollo", FECE México 1973.
18. GUTIERREZ Y GONZALEZ ERNESTO. "Derecho de las Obligaciones", Editorial Cajica, S.A., Puebla: México 1978.
19. HERNANDEZ ESPARZA PATRICIA. "Naturaleza y consecuencias legales de -- los contratos de transferencia de tecnología" Jurídica, Universidad Iberoamericana, Número 7.
20. HERNANDEZ ESPARZA PATRICIA. "El contrato de asistencia técnica", Ediciones Botas, México 1969.
21. HERRERA O. ALMICAR. "La creación de tecnología como expresión cultural, Colegio de México.
22. LACHMANN E. KARI. "La transferencia de tecnología a los países en desarrollo, Comercio Exterior, México. 1967.



23. MARIA Y CAMPOS MAURICIO DE. "La política mexicana sobre transferencia de tecnología, Comercio Exterior, México 1974.
24. MANJILLA MOLINA ROBERTO. "Derecho Mercantil", Editorial Porrúa, México 1975.
25. MENDEZ SILVA RICARDO. "El Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en México", U.N.A.M. 1969.
26. O.N.U. Proyecto del Código Internacional de conducta para la transferencia de tecnología TD/CCCE 101/25, México, 1980.
27. O.N.U. UNCTAD 4º Período de sesiones de la Conferencia, Nueva York, 1976.
28. ROJINA VILLEGAS RAFAEL. "Compendio de Derecho Civil", Tomo III, Editorial Porrúa, México 1973.
29. ROJINA VILLEGAS RAFAEL. "Compendio de Derecho Civil", Tomo IV, Editorial Porrúa, México 1975.
30. SERRA ECHEAS ANDRES. "Derecho Administrativo", Tomo II, Editorial -- Porrúa, México 1976.
31. SEFULVEDA AMCR BERNARDO. "La inversión extranjera en México" Fondo de Cultura Económica, México 1977.
32. VACCHINO MARIO J. "Reflexiones sobre derecho económico y dependencia tecnológica en América Latina", Comercio Exterior, 1974.
33. VARGAS HERNANDEZ RAFAEL. "Propiedad industrial y transferencia de -- tecnología", Revista de la Propiedad Industrial, Enero-Diciembre 1974.
34. VARGAS PEREZ Y SOY. "Inscripción y transmisión de derechos de la -- propiedad industrial en el registro nacional de transferencia de tecnología", Revista de la propiedad Industrial, enero-diciembre, 1978.

35. VELAZQUEZ T. JAIME. "Creación y adaptación de tecnología, Ildis, Colegio de México, Junio 1973.
36. VELAZQUEZ PANDO FERNANDO. "Notas para el estudio de la nueva ley sobre el registro de transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas" Jurídica - Universidad Iberoamericana, número 5.
37. WIONCZEK S. MIGUEL. "La transferencia internacional de tecnología - el caso México", F.C.E., México 1974
38. WIONCZEK S. MIGUEL. "Antecedentes de la transferencia de tecnología", Colegio de México, 1975.
39. WIONCZEK S. MIGUEL. "La transmisión de la tecnología a los países en desarrollo - Proyecto de estudio sobre México", Comercio Exterior, 1974

LEGISLACION:

"Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos".

"Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas".

"Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera".

"Código de Comercio".

"Codigo Civil para el Distrito Federal".