

405
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE DERECHO

**SEMINARIO DE PATENTES, MARCAS Y
DERECHOS DE AUTOR**

**LA NUEVA LEY MEXICANA DE PROPIEDAD
INDUSTRIAL, LAS PROPUESTAS DE ESTADOS
UNIDOS Y LAS NEGOCIACIONES EN EL GATT.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

BERNARDO HERRERIAS FRANCO

FALLA DE ORIGEN



México, D. F.

Agosto, 1991



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.

INDICE

Indice de abreviaturas.....	vi
Introducción.....	vii
Capítulo Primero	
Los derechos intelectuales.....	1
1. Sus vertientes.....	1
2. Su justificación.....	2
3. Las patentes en general.....	2
A. Teorías de las patentes.....	3
B. Estadísticas.....	4
C. Restricciones a las patentes.....	4
4. Las Marcas.....	6
5. Tendencia actual de la propiedad industrial.....	6
6. Los Estados Unidos y los Derechos Intelectuales.....	7
7. Los Derechos Intelectuales en el GATT.....	9
Capítulo Segundo	
Características Generales de la Ley de Invenciones y Marcas de 1975.....	11
1. Fundamentos políticos y económicos.....	11
2. Fuentes que le sirvieron de antecedentes.....	16
3. Aspectos sobresalientes de la Ley en materia de patentes.....	17
A. Licencias de utilidad pública.....	18
B. Vigencia.....	18
C. Exclusiones de invencione patentables.....	19
D. Explotación de patentes.....	19
E. Tipo de patentes.....	20
F. Certificados de Invención.....	20
4. Aspectos sobresalientes de la Ley en materia de marcas.....	22
A. Vinculación de Marcas.....	22
B. Vigencia.....	25
C. Licencias obligatorias.....	26
D. Clasificación de marcas.....	27

5. Procedimientos Contenciosos.....	27
6. Políticas de promoción y protección materia de invenciones y marcas.....	29

Capítulo Tercero

Reformas de 1986 a la Ley de Invenciones y Marcas.....	31
1. Patentes.....	31
A. Invenciones sujetas a patentabilidad.....	31
B. Duración del derecho.....	32
C. Explotación de la invención, licencias no voluntarias y limitaciones.....	32
D. Fomento a las invenciones.....	35
E. Examen de novedad.....	36
2. Dibujos y Modelos Industriales.....	37
3. Marcas.....	38
A. Uso anterior.....	38
B. Conceptos no registrables como marcas.....	38
C. Marcas notoriamente conocidas.....	39
D. Obligación de registro de marcas.....	40
E. Derecho del ex-titular de un registro.....	40
F. Otras reformas sobresalientes.....	41
G. Clasificación de Marcas.....	42
4. Nombres Comerciales.....	42
5. Avisos Comerciales.....	43
6. Denominaciones de Origen.....	44
A. El Arreglo de Lisboa.....	45
7. Procedimientos Administrativos.....	46
8. Infracciones Administrativas.....	47
9. Delitos.....	49
10. Artículo 223 Bis.....	51

Capítulo Cuarto

Convenio de París para la Protección de la Propiedad industrial.....	53
1. Aspectos fundamentales del Convenio de París.....	54
A. Principio de Trato Nacional.....	55
B. Principio de Prioridad.....	55
C. Principio de Independencia de las Patentes.....	55
D. Licencias obligatorias e importación.....	56

E. Marcas.....	57
F. Competencia Desleal.....	58
2. Problemática y revisión el Convenio de París.....	60

Capítulo Quinto

Las negociaciones en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).....	63
1. Nacimiento del GATT.....	63
2. Que es el GATT.....	64
3. América Latina ante el inicio de la Ronda de Uruguay.....	66
4. Estados Unidos, Japón y la Comunidad Europea ante el inicio de la Ronda de Uruguay.....	68
5. Declaración Ministerial de Punta del Este.....	69
6. La Ronda de Uruguay.....	71
7. Adhesión y participación de México en el GATT.....	72
8. La Comisión del Sur.....	77
A. Declaración sobre la Ronda de Uruguay.....	78
9. La Propiedad Intelectual en el GATT.....	81
A. Historia.....	81
B. Objetivos.....	84
C. Posición de los Estados Unidos.....	88
D. Diferencias en las posiciones de países desarrollados y en desarrollo.....	89
a) Patentes.....	92
b) Marcas.....	92
c) Modelos y diseños.....	93
d) Secretos Industriales.....	93
E. Reunión de Montreal.....	93
F. Las negociaciones en curso.....	95
G. El futuro de la NACPI.....	97

Capítulo Sexto

La Propiedad Intelectual en Estados Unidos.....	100
1. El proteccionismo estadounidense.....	100
2. Importancia de los derechos Intelectuales y el cabildeo de las empresas estadounidenses.....	101
3. Ley Omnibus de Comercio Competitividad de 1988.....	105
4. Sección 301.....	108

A. Origen de la Sección 301.....	109
B. La actual Sección 301.....	110
5. Super 301.....	113
6. Sección Especial 301.....	116
7. Sistema Generalizado de Preferencias.....	118
A. Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos.....	119
B. Exclusiones.....	120
C. México y el Sistema Generalizado de Preferencias.....	121
8. Reporte de la USITC.....	123
9. Estados Unidos vs Tailandia en materia de patentes.....	125
10. El caso de la India.....	125
11. El caso de Corea.....	126
12. Controversia Estados Unidos-Brasil por patentes farmacéuticas.....	127
13. Tratados de Libre Comercio.....	128
A. Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-Israel	129
B. Tratado de Libre Comercio Estados Unidos- Canadá.....	130

Capítulo Séptimo

La Propiedad Industrial en México.....	134
1. Relaciones México-Estados Unidos a partir de 1982.....	135
2. Entendimiento Marco de 1987 México-Estados Unidos....	140
3. Discurso del Presidente Salinas ante el Congreso estadunidense (octubre 1989).....	142
4. Comunicado conjunto sobre Comercio e inversión.....	143
5. Modernización económica de México.....	145
6. Nuevo Reglamento sobre inversiones extranjeras.....	146
7. La Propiedad Intelectual en las negociaciones México-Estados Unidos hasta 1989.....	147
8. Recomendaciones del Grupo Ad Hoc para México.....	151
9. Informe del <u>USTR</u> sobre Barreras al Comercio Extranjero.....	153
A. Informe de 1989.....	153
B. Informe de 1990.....	156
10. Tratado de Libre Comercio México- Estados Unidos-Canadá.....	158
A. Consideraciones en torno del Acuerdo.....	158
B. Las negociaciones.....	161

11. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.....	164
12. Antecedentes de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.....	166
13. Tiempos.....	168

Capítulo Octavo

Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial..	176
1. Generalidades.....	176
2. Disposiciones Generales.....	177
3. De las invenciones, Modelos de Utilidad y Diseños Industriales.....	178
A. Patentes.....	179
B. Modelos de Utilidad.....	181
C. Diseños Industriales.....	181
D. Licencias Obligatorias.....	182
E. Nulidad y caducidad de patentes.....	182
4. Secretos Industriales.....	184
5. Marcas.....	185
6. Avisos Comerciales.....	187
7. Nombres Comerciales.....	188
8. Uso de Marcas.....	188
9. Franquicias.....	189
10. Nulidad, caducidad y cancelación de marcas.....	189
11. Denominaciones de Origen.....	190
12. Procedimientos administrativos.....	191
13. Infracciones administrativas.....	191
14. Delitos.....	192
15. Miscelaneos.....	193
Conclusiones.....	196
Bibliografía.....	205

INDICE DE ABREVIATURAS

AMPPI	Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Industrial
CEE	Comunidad Económica Europea
DGDT	Dirección General de Desarrollo Tecnológico
DOF	Diario Oficial de la Federación
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
IPC	Comité de la Propiedad Intelectual
ITC	Comisión Internacional de Comercio
LFPII	Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial
LIM	Ley de Invencciones y Marcas
NTE	Informe Nacional Estimado de Comercio sobre Barreras al Comercio Exterior
OMPI	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual
PD	Países desarrollados
PED	Países en desarrollo
RNTT	Registro Nacional de Transferencia de Tecnología
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
TLC	Tratado de Libre Comercio
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
USITC	Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos
USTR	Representante Comercial de Estados Unidos

INTRODUCCION

El Sistema de Protección a la Propiedad Intelectual ha venido evolucionando junto con la propia tecnología, de tal suerte que hoy constituye un complejo conjunto de disposiciones nacionales e internacionales de la más variada índole.

Debido a que el comercio de bienes protegidos por derechos de propiedad intelectual ha crecido significativamente, el debate sobre el tema a nivel internacional ha sido objeto, cada vez más, de atención prioritaria. Se discuten la extensión y el alcance de los derechos, el género de medidas que deben adoptar los gobiernos para combatir la competencia desleal, la piratería marcaría y la manera de regularlos en las legislaciones nacionales, así como la necesidad de uniformar la legislación protectora de la propiedad intelectual en escala internacional.

Los países desarrollados consideran que hay que respetar los derechos de propiedad intelectual para que su explotación permita una amplia rentabilidad a las empresas que han hecho los gastos en investigación y desarrollo tecnológico; es decir, a quienes han desarrollado la tecnología protegida por estos derechos de propiedad intelectual.

Los perjuicios económicos que sufren las empresas han motivado que el Gobierno de los Estados Unidos adopte toda clase de medidas para enfrentarse al problema, como la utilización del Sistema Generalizado de Preferencias y el procedimiento de la Sección 301 de su Ley de Comercio, para penalizar a aquellos países que a su juicio no protejan eficazmente a la propiedad intelectual. Asimismo, se han presentado iniciativas ante el GATT para que elabore un Código de Propiedad Intelectual, que regule los derechos de tal manera que se puedan combatir con eficacia los fenómenos de piratería e imitación.

Antes de que cambiara la actitud de Estados Unidos hacia México (1989), el Gobierno estadounidense penalizó al de México al retirar del Sistema Generalizado de Preferencias artículos procedentes de nuestro país por más de 200 millones de dólares, con el objeto de presionarlo para que introdujera cambios más profundos en la legislación de propiedad intelectual.

México quedó incluido, en mayo de 1989, en la lista de países que, a juicio del gobierno de Estados Unidos, dan insuficiente protección a la propiedad intelectual, a pesar de los esfuerzos realizados por el régimen del Presidente Miguel de la Madrid, que durante 1987 se tradujeron en una reforma esencial de la Ley de Invenciones y Marcas, destinada a dar una mayor protección a los derechos de la propiedad industrial. Para salir de esa lista, el Secretario de Comercio, Jaime Serra Pucho, se comprometió en Estados Unidos, en enero de 1990, a enviar al Congreso mexicano una iniciativa de Ley que abrogara la entonces vigente Ley de Invenciones y Marcas, y a instrumentarla en el transcurso de 1991. El 6 de diciembre de 1990, el Presidente Salinas de Gortari envió al Congreso de la Unión el proyecto de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, la cual, fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de junio de 1991.

En tal virtud, el fin que persigue el presente trabajo es, partiendo de la Ley de Invenciones y Marcas de 1975 (por la cual México se unía a la corriente que en los países del llamado Tercer Mundo se gestaba en los años setentas), el análisis de las causas que motivaron su promulgación y las principales innovaciones que trajo consigo. Asimismo, se exponen las reformas a que fue sometida en 1986, mismas que resultaron insuficientes para los Estados Unidos.

Posteriormente, en el plano internacional, se hace un pequeño estudio del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, por ser el Convenio internacional que rige la materia, y que en gran parte es el fundamento de la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

Se entra en estudio de las negociaciones multilaterales en el seno del GATT, por ser este Organismo, actualmente, donde se pretenden llevar a cabo las negociaciones para la adopción de un Código que rija los derechos intelectuales a nivel mundial, que no obstante se encuentren en un punto muerto, se juzga que será el foro en el cual se logre un convenio internacional que satisfaga las inquietudes de los principales promotores de un nuevo régimen internacional en la materia.

A continuación se exponen los instrumentos con que cuenta Estados Unidos para presionar a otros Gobiernos, y lograr modificaciones en sus respectivas legislaciones nacionales, citando algunos casos que demuestran que México no es el único blanco, sino un país más que contaba con Leyes inadecuadas, a juicio de Estados Unidos.

El Capítulo Séptimo trata, en primer lugar, la evolución de las relaciones y negociaciones entre México y Estados Unidos a partir de la Administración del Presidente De la Madrid, con lo cual se pretende exponer la íntima relación que existió entre la evolución positiva de las relaciones, y las negociaciones sobre propiedad industrial. Posteriormente, se exponen las principales críticas a las que fue objeto México por mantener en vigor la Ley de Invenciones y Marcas y, finalmente, los antecedentes de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, que fueron de gran importancia para el inicio, el 12 de junio de 1991, de las conversaciones en torno a la celebración del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá. El último inciso de este capítulo se denomina "Tiempos", y cuyo propósito es exponer, cronológicamente, los sucesos que motivaron la promulgación de la nueva Ley, y las "coincidencias" con las gestiones del Gobierno, empresarios y asociaciones estadounidenses.

Por último, se hace un resumen de la nueva Ley mexicana de Propiedad Industrial, vigente a partir del 28 de junio de 1991.

CAPITULO PRIMERO

LOS DERECHOS INTELECTUALES

El Derecho Intelectual es "el conjunto de normas que regulan la prerrogativa y beneficio que la Ley reconoce y establece en beneficio de los autores y de sus causahabientes por la creación de obras artísticas, científicas, industriales y comerciales."(1)

El Derecho Intelectual comprende aquellas manifestaciones de la inteligencia materializada en la obra de arte o en el invento que viene a resolver problemas fundamentales para el bienestar del hombre, frutos últimos de investigaciones y experiencias realizadas en cualquiera de los campos que abarca la ciencia o la naturaleza. El Derecho Intelectual tiene dos vertientes: el derecho de autor o derechos de propiedad intelectual en sentido restringido, y la propiedad industrial.

1. SUS VERTIENTES

El derecho de autor está consagrado a la protección de la forma en que se expresa una idea, como serían las creaciones del intelecto de carácter literario, científico, técnico, jurídico, pedagógico, didáctico, musical (con letra o sin ella), de danza, coreográfico o pantomímico, pictórico, de dibujo, grabado o litográfico, escultórico, plástico, arquitectónico, fotográfico, cinematográfico, de radio y televisión, programas de computación o software, y todas las demás que por analogía pudieran quedar comprendidas en las categorías mencionadas.

Por su parte, la propiedad industrial está formada básicamente por dos grupos o ramas distintas: la primera comprende las creaciones nuevas, susceptibles de aplicación industrial, en donde se encuentran

1. Rangel Medina, David, "LOS DERECHOS INTELECTUALES Y LA TECNOLOGIA", Cuadernos del Instituto de Investigaciones Jurídicas, año 3, núm. 9, Universidad Nacional Autónoma de México, México, septiembre-diciembre, 1988, p. 575.

las patentes de invención y de mejoras, los certificados de invención, los modelos de utilidad y los modelos y dibujos industriales; el segundo grupo está constituido por los signos distintivos, que comprenden las marcas, denominaciones de origen, avisos comerciales y nombres comerciales. Asimismo, se incluye en esta rama la represión de la competencia desleal.

2. SU JUSTIFICACION

El establecimiento del sistema de propiedad intelectual y la concesión de derechos exclusivos para el titular de un derecho se ha justificado desde diversos enfoques: i) el hombre posee un derecho natural de propiedad sobre sus propias ideas; ii) la necesidad de una compensación o premio a quien ha rendido un servicio a la sociedad; iii) la promoción y el fomento del progreso industrial; y iv) basado en el punto anterior, el apoyo al progreso industrial, unido a la necesidad de que las ideas útiles se den a la publicidad; que pasen al acervo del público. El secreto no es útil al progreso.(2)

En la Declaración de los Derechos del Hombre, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, se consigna el derecho de toda persona a la producción de los intereses que le corresponden en razón de sus producciones científicas, literarias y artísticas. La protección de los derechos intelectuales favorecen el enriquecimiento del patrimonio cultural y tecnológico, constituyendo una contribución real y efectiva al desarrollo económico y social del país.

3. LAS PATENTES EN GENERAL

La patente es un privilegio que otorga el Estado a un sujeto para que éste pueda explotar en forma exclusiva, durante un periodo determinado e improrrogable (según los plazos establecidos por las legislaciones de cada país), la invención objeto de la protección; este derecho exclusivo

2. Véase: Roffe, Pedro, "EVOLUCION E IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 12, México, diciembre, 1987, pp. 1039-1045.

constituye una excepción al principio de libre competencia y sólo se justifica socialmente por la novedad absoluta del invento a nivel mundial y, sobre todo, por la divulgación que el inventor tiene que hacer de la invención a través del documento de patente, como su contribución al acervo tecnológico de la comunidad. El documento de patente representa el vehículo para difundir sus beneficios a la sociedad, ya que la descripción de cada invención permite su comprensión cabal, y en un momento dado, su explotación por terceros, al extinguirse los derechos de exclusividad que la patente otorga a su titular.

A. TEORIAS DE LAS PATENTES

En virtud de que la patente concede la posibilidad de explotación en exclusiva del invento, se plantearon diversas teorías en el sentido de que si deben o no expedirse las patentes. Por una parte están los que han sostenido la idea de un sistema de libre explotación de los inventos, arguyendo que las patentes entorpecen el desarrollo y la libertad en el comercio y la industria, y que el sistema origina un monopolio de ideas que resulta perjudicial, señalando que sería preferible buscar otra forma de recompensar al inventor, de modo que se le alentara a continuar con el trabajo. Por el contrario, la idea que triunfó fue la de dar plena protección a los inventos, no sólo en el ámbito nacional, sino también en el internacional.(3)

Actualmente se considera que el Estado concede al inventor un privilegio para que la sociedad obtenga un beneficio, consistente, por una parte, en el desarrollo de la industria y, por la otra, en la libre explotación cuando el privilegio haya fenecido por el transcurso del tiempo y el invento entre a formar parte del dominio público.

3. Véase: Carreras Maldonado, María, "REGLAMENTACION JURIDICA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, UNAM, México, 1985, p. 159.

B. ESTADISTICAS

Durante los años setentas había cerca de 3.5 millones de patentes en vigencia, de las cuales no más del 6% (200,000) fueron otorgadas por los países en desarrollo (PED). El 84% pertenecía a extranjeros, sobre todo a corporaciones transnacionales de los cinco principales países desarrollados (PD) de economías de mercado. Más de 95% de las mismas no se utilizó jamás en los procesos productivos de los PED, cuyos ciudadanos poseían no más del 1% (30,000 en total) de las 3.5 millones de patentes en el mundo, tomando en cuenta que estos países representaban el 75% de la población mundial. En tal virtud, esta relación internacional desigual motivó que los países del Tercer Mundo tomaran medidas para la reestructuración de estas relaciones desiguales.(4)

C. RESTRICCIONES A LAS PATENTES

Las leyes de patentes de la mayoría de los países contienen disposiciones diversas para limitar, en favor del interés público, los derechos privados monopólicos conferidos por la concesión de la patente. Entre éstos se incluyen las licencias obligatorias, el licenciamiento de derechos, el vencimiento automático, la revocación, el uso y la expropiación por el Estado y las limitaciones a la importación de artículos patentados. Asimismo, varias materias se excluyeron de patentabilidad en aras del interés nacional, y la vigencia de los derechos conferidos por una patente se hizo variable: de 5 a 21 años.

La concesión de patentes ha generado abusos o prácticas restrictivas que se incluyen en los contratos de licencia, entre las que se pueden citar limitaciones territoriales a las exportaciones; restricciones a la compra de insumos o productos intermedios, a los procedimientos de producción, a las ventas y distribución;

4. Véase: Patel, Surendra J., "LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril, 1989, pp. 288-301.

licenciamiento en paquete; excesivos períodos de pagos de regalías; fijación de precios; restricciones en el campo de aplicación; obstáculos a la investigación y al desarrollo tecnológico y participación foránea en la administración; empleo de idiomas, leyes y jurisdicciones extranjeras en la resolución de controversias. Estas y otras prácticas se han considerado abusivas, y la mayoría de los países ha tratado de controlarlas; incluso los desarrollados, que han presentado propuestas en la Ronda de Uruguay del GATT en las negociaciones sobre propiedad intelectual.(5)

Por lo que toca a nuestro país, en la actualidad existe una subutilización de las patentes, debido principalmente a dos fenómenos: la insuficiente revelación de la invención para su aprovechamiento industrial e independiente de la patente, y la falta de uso o insuficiente uso de la invención patentada.

Es muy desalentador el hecho de que menos del 10% de las patentes concedidas se explotan industrialmente. Las estadísticas generadas por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), señalan que, de las patentes que existen actualmente en el mundo, sólo el 6% son concedidas en los PED, y que los nacionales de estos países no llegan a ser dueños ni del 10% de las patentes concedidas en todo el mundo. En México, de las 15,250 patentes otorgadas en los años 1981-1988, en ningún caso se concedieron más de un 9% de ellas, por año, a residentes del país; tratándose de certificados de invención, la cifra no superó el 4% (salvo en 1988, en que se incrementó a un 7.11%).(6)

5. Ibid, pp. 291 y 292.

6. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "LEGISLACION Y ADMINISTRACION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA", documento OMPI/PI/90/5, noviembre 1990, p. 22 Add. México. Este repòrte contiene la versión preliminar de un estudio sobre la situación de la legislación y administración de la propiedad industrial en los países de América Latina a comienzos del decenio de 1990.

4. LAS MARCAS

La marca es un signo para distinguir productos o servicios de otros de su misma clase o género, pudiendo constituirla las denominaciones, las figuras, una combinación de ambas, los nombres comerciales, las razones sociales, las denominaciones sociales, las formas tridimensionales, o cualquier otro medio susceptible de identificar los productos o servicios.

La tutela que otorga el Estado al signo marcarío atiende intereses privados, los del titular de la marca, e intereses públicos, los del consumidor en general. Lo que se pretende es que exista orden en el comercio, que no se engañe al consumidor, y que el titular de la marca goce de protección.

A diferencia de las patentes, los registros marcaríos tienen una mayor relevancia en los PED, ya que los porcentajes en cuanto a la nacionalidad de sus titulares se incrementa considerablemente. En el caso de México, del total de las marcas registradas entre los años 1981-1988, los porcentajes de titulares nacionales fluctuaron entre el 42 y el 55%; asimismo, se comprueba ampliamente la diferencia en cuanto a la cantidad de patentes concedidas y las marcas registradas, pues, como ya se apuntó, en ese período se concedieron 15,250 patentes, mientras que por el otro lado se registraron 99,793 marcas, de las cuales 50,182 fueron en favor de mexicanos.(7)

5. TENDENCIA ACTUAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

La tendencia actual en materia de propiedad industrial se orienta hacia una protección internacional, de tal forma que la protección otorgada sea similar tanto en el orden nacional como en el internacional, lo que se justifica en virtud de que la tecnología es dinámica por su naturaleza, y en esta constante evolución la propiedad industrial funciona como el motor que propicia su aceleramiento.

7. Ibid., p. 23 Add. Mexico.

Sin embargo, en este punto es interesante citar un pasaje de un discurso pronunciado por Indira Gandhi, a la sazón primera ministra de la India, al inaugurar la XXXIV Sesión de la Asamblea Mundial de la Salud, el 6 de mayo de 1981, en Ginebra; con este sencillo ejemplo se puede vislumbrar el cambio de mentalidad, o quizá la ruta que tarde o temprano tendrán que adoptar los PED en materia de propiedad industrial e intelectual a raíz de la gran presión que ejercen los PD. Dijo entonces la primera ministra "Mi idea de un mundo más armónico es aquel donde los descubrimientos médicos estuviesen libres de patentes y en el cual no se lucrara con la vida y la muerte." (8)

En años recientes, el acceso a los mercados y la concesión de preferencias comerciales se condiciona a una protección adecuada y eficaz de los derechos de propiedad intelectual en el país que busca exportar y gozar de ellas. Contrariamente a lo que ocurrió durante la controversia del siglo XIX, en la que los partidarios del libre comercio se oponían al sistema de patentes porque erigía barreras artificiales al comercio, en la actualidad ciertos promotores del libre comercio consideran que éste no puede materializarse sin una protección adecuada y eficaz.

6. LOS ESTADOS UNIDOS Y LOS DERECHOS INTELECTUALES

La pérdida de la capacidad competitiva de Estados Unidos en los mercados internacionales, y en particular en las áreas de tecnología avanzada, es quizá uno de los principales factores del desencadenamiento de la actual revisión del sistema de la propiedad intelectual. El desempeño del comercio exterior estadounidense es una de las evidencias más importantes de la declinación del liderazgo tecnológico de ese país, además de que su gran déficit se debe al incremento de las importaciones originarias de Japón y de países de reciente industrialización, como Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán. No obstante lo anterior, la declinación relativa de Estados

8. Citado por Patel Surendra J., op. cit., p. 298.

Unidos en el mercado internacional, sobre todo en ciertas áreas muy activas en investigación y desarrollo, se hace más evidente en la relación competitiva con Japón.

Desde la perspectiva de Estados Unidos, la imitación de su tecnología sin sufragar el costo del desarrollo, y la falta de observancia, en ciertas áreas de la propiedad intelectual, han sido las causas primordiales de que cambiara su relación competitiva con Japón. En particular, la protección de los programas de cómputo y de los diseños de semiconductores provocaron conflictos con ese país.

Estados Unidos impuso en 1985 sanciones a Corea del Sur y Taiwán al amparo de la Sección 301 de su Ley Comercial. En ambos casos hubo concesiones importantes. Con su nueva Ley de Patentes de 1987, Corea del Sur satisfizo las exigencias planteadas, al tiempo que se dictaron leyes de derechos de autor y de protección de los programas de computación. Taiwán, Singapur e Indonesia adaptaron en el mismo sentido su legislación sobre derechos de autor.⁽⁹⁾

Conforme al lema de mejorar la competitividad de sus empresas, Estados Unidos elevó la cuestión de la protección de los derechos de la propiedad intelectual a un aspecto fundamental de su política comercial. La Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos de 1984 (Trade and Tariff Act) establece que uno de los criterios que se deben tomar en cuenta al conceder a un país en desarrollo las ventajas del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), es que ese país conceda a los extranjeros derechos de propiedad intelectual adecuados y eficaces.

El deseo de reafirmar la necesidad de una protección adecuada y eficaz está dirigido a un número limitado de PED, donde las empresas estadounidenses supuestamente están siendo afectadas en su competitividad por la falta de protección eficaz. En 1987, un informe

9. Véase: Correa, Carlos María, "PROPIEDAD INTELECTUAL, INNOVACION TECNOLOGICA Y COMERCIO INTERNACIONAL", en Comercio Exterior, vol. 39, núm.12, México, diciembre, 1989, pp. 1067 y 1068.

preparado por una dependencia estadounidense señaló a los siguientes países como blanco de actividad unilateral por parte de ese país para lograr que modificaran sus políticas de protección a la propiedad intelectual: Brasil, India, Indonesia, Corea, Malasia, México, Las Filipinas, Singapur, Taiwán y Tailandia. Algunos países reaccionaron ante las expresiones de inquietud de Estados Unidos y reformaron sus leyes, a fin de calmar sus preocupaciones; concretamente Indonesia, Corea, Taiwán, Singapur y Malasia.(10)

7. LOS DERECHOS INTELECTUALES EN EL GATT

Por otra parte, el tema de la propiedad intelectual e industrial se incorporó en 1986 a la Declaración Ministerial de Punta del Este, que dio inicio a la Ronda de Uruguay del GATT, bajo el rubro "Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, incluido el Comercio de Mercancías Falsificadas". Lo anterior se logró gracias a las intensas gestiones realizadas por Estados Unidos para alcanzar un acuerdo multilateral contra las prácticas que distorsionan el comercio, y que son resultado de una protección inadecuada, solidarizándose con este objetivo algunos países de la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón. Mientras tanto, la posición sostenida por algunos PED es en el sentido de oponerse a dichos objetivos, indicando que las negociaciones deben limitarse a las mercancías falsificadas, sin perjuicio de la competencia de la OMPI, y esclarezcan, si ello fuere necesario, las disposiciones del Acuerdo General relativas a la Propiedad Intelectual.

Fijar estándares y procedimientos en el GATT es, precisamente, uno de los objetivos centrales de las propuestas de Estados Unidos, Japón, la CEE y otras naciones industrializadas. Con ello se persigue, entre otras cosas, abrir la posibilidad de intervenir en los flujos comerciales y, en particular, excluir concesiones en relación con cualesquiera mercancías de países que no aseguren ciertas normas mínimas de protección de los derechos amparados por la propiedad

10. Roffe, Pedro, op. cit., p. 1044.

intelectual. Así, las naciones que se ciñeran a dicha normatividad tendrían un poderoso instrumento de presión sobre las que no lo hicieran, pues se podría afectar el comercio exterior de éstas.

El tema de la propiedad intelectual se ha convertido en uno de los ejes centrales de las actuales negociaciones económicas internacionales. Además, se ha vuelto causa de tensión política y económica del mundo, tal y como se demuestra con las medidas adoptadas por Estados Unidos contra Brasil y otros PED, dirigidas a cambiar los regímenes vigentes de derechos intelectuales en relación con los programas de cómputo y los productos farmacéuticos.

CAPITULO SEGUNDO

CARACTERISTICAS GENERALES DE LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS DE 1975

1.- FUNDAMENTOS POLITICOS Y ECONOMICOS

El proyecto de la entonces nueva Ley, enviado por el Presidente Luis Echeverría a la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión el 29 de noviembre de 1975, se llamó "Ley que Regula los Derechos de los Inventores y el Uso de Signos Marcarios". La iniciativa se vinculaba a toda la política del sexenio 1970-1976 para eliminar obstáculos al desarrollo, impulsar la actividad creativa de los mexicanos y hacer a nuestro país mas independiente frente al exterior, presentándola como un complemento indispensable dentro de la obra jurídica de dicha administración, y en concreto con la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y la Ley para Promover la Inversión Extranjera.

La iniciativa fue elaborada con la finalidad de superar las deficiencias, que en ese entonces se vislumbraban, de la Ley de la Propiedad Industrial de 1942, a la luz de la política administrativa del Presidente Echeverría. Se juzgó necesario e imprescindible crear un nuevo ordenamiento con nuevas soluciones, que al mismo tiempo estimulara la creatividad de las personas y la regulara de conformidad con las necesidades de la colectividad y las demandas de justicia social, permitiendo recibir, por medio de las patentes, aportaciones tecnológicas que liberaran de la sujeción económica y la subordinación que imponía el uso de tecnología extranjera.

Haciendo un poco de historia, y con la finalidad de vincular la adopción en 1975 de una nueva Ley en materia de propiedad industrial en México con los cambios que en aquella época se estaban dando en el ámbito internacional, recordemos que a fines de los cincuentas surgió

la controversia en los PED sobre el sistema de propiedad industrial, concretamente en el caso de las patentes, cuestionando la utilidad del sistema en las economías menos adelantadas. Posteriormente, en 1964 las Naciones Unidas elaboraron un estudio recomendando a los PED poner mayor empeño en la adopción de medidas legislativas y administrativas nacionales que permitieran, entre otras cosas, combatir las prácticas comerciales restrictivas en los acuerdos internacionales referentes a patentes.(1)

Entre 1960 y 1975, numerosos PED, en particular de América Latina, iniciaron un proceso de reconsideración del sistema de propiedad industrial e introdujeron importantes cambios en las leyes respectivas, en este sentido destacaron Brasil, el Grupo del Pacto Andino y México. Los cambios tenían relación con varios aspectos del sistema, pero se concretaban especialmente a dar una definición más estrecha al concepto de patentabilidad, mayor precisión de la esfera de derechos exclusivos del titular, y el establecimiento de mecanismos para inducir el uso nacional de las invenciones por medio de instrumentos tales como licencias no voluntarias o revocación de los derechos exclusivos.(2)

Las iniciativas de reforma promovidas en los decenios de los años sesentas y setentas, hoy seriamente cuestionados por los países industrializados, se encaminaban a mejorar el acceso de los PED a tecnologías con o sin patente, dando el mejor uso posible de los instrumentos internacionales vigentes. Estas reformas también tenían por objeto adoptar mecanismos más eficaces para promover el uso y la explotación nacional de tecnologías y reducir los abusos que pudiesen asociarse con la transferencia internacional de tecnología.

El título propuesto para la nueva Ley mexicana se interpretaba como más coherente con el espíritu y la letra del Artículo 28 de la

1. Véase: Roffe, Pedro, "EVOLUCION E IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 12, México, diciembre, 1987, pp. 1039-1045.

2. Ibid.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y con la corriente internacional predominante (3), ya que se juzgó que los derechos de los inventores no eran un derecho natural de propiedad y un privilegio monopólico que pudiera ejercerse sin tomar en cuenta el interés público, como lo consideraba el liberalismo, sino un privilegio que el Estado otorgaba, y cuyo campo de aplicabilidad, alcance y ejercicio quedaban sujetos a los términos en que el propio Estado decidiera concederlos.

Se reconocía que, sin dejar de dar estímulos a los inventores, el ejercicio de sus derechos debía tener como límite el interés de la colectividad y el derecho de los países al desarrollo y a la independencia económica. Por otra parte, se asentó que las marcas, denominaciones y nombres comerciales, se dan, tanto en la actividad comercial como en la industrial, y que por ello, junto con las consideraciones expuestas, se recomendaba el nombre de "Ley que Regula los Derechos de los Inventores y el Uso de Signos Marcarios", suprimiéndole el término "propiedad", no obstante que el nombre genérico de la materia que engloba los derechos regulados por la propia Ley es, ha sido y será, el de "Propiedad Industrial". La supresión de los términos configurativos de la anterior denominación "Propiedad" e "Industrial", no se trataba tan solo de una cuestión semántica, sino de toda una orientación social, política y jurídica. Finalmente, el Congreso de la Unión aprobó el proyecto de Ley el 30 de diciembre de 1975 con el nombre de "Ley de Invenciones y Marcas" (LIM).

En la exposición de motivos de ese ordenamiento se decía que las disposiciones del proyecto "guardan estrecha relación con las aspiraciones crecientes de los países del Tercer Mundo para liberarse de aquellas estructuras jurídicas resultantes de los principios liberales del siglo pasado, que fueron expresión de los Estados

3. En esas fechas existía una corriente para reformar el sistema internacional de la propiedad industrial establecido en la Convención de París de 1883, en el cual el texto revisado en 1967 en Estocolmo se encontraba en un proceso de reformas tendiente a modificar el sistema tradicional, dando carácter prioritario al interés público y a las aspiraciones de los PED.

industriales; pero que aplicadas en las naciones desvalidas económicamente han sido instrumentos para perpetuar situaciones de injusticia y subordinación, y para hacer más grande la brecha que separan a los países pobres de los países ricos. Al colonialismo político ha seguido un nuevo colonialismo económico y tecnológico, que sigue privando a los pueblos de su libertad y prolongando esquemas de enajenación y de injusticia."(4)

La iniciativa se insertaba en los principios rectores de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, que tendían a crear relaciones más justas entre los pueblos y a eliminar todo vestigio de colonialismo y subordinación. Se decía, como actualmente algunos países así lo consideran, que los avances científicos y tecnológicos debían ser patrimonio de la humanidad, y que era imperativo evitar su monopolio por los países industrializados, que los utilizaban como un instrumento de opresión para defender sus privilegios, catalogando lo anterior como colonialismo tecnológico (5). Se recomendaba que la acción de los países del Tercer Mundo se encaminara al desarrollo de una tecnología nacional y a la formulación de políticas que posibilitaran un rápido y fácil acceso a los adelantos tecnológicos, y a su adquisición en condiciones equitativas, prevaleciendo siempre el interés público frente al tradicional sistema de la propiedad industrial, que en la mayoría de los casos tenía como consecuencia el mantener cautivos los mercados de importación.(6)

Los cambios que introducía la nueva Ley respondían a la tendencia internacional de búsqueda de soluciones para los graves problemas que

4. Iniciativa de Ley que Regula los Derechos de los Inventores y el Uso de Signos Marcarios, enviada por el presidente Luis Echeverría al Congreso de la Unión el 29 de noviembre de 1975 (en lo sucesivo, Iniciativa de la LIM).

5. Se decía que el sistema, hasta esa fecha imperante (1975), había favorecido de manera fundamental a los países industrializados y en muchas ocasiones frenado el desarrollo de los países menos favorecidos económicamente, toda vez que de las tres millones de patentes expedidas hasta esa fecha, el 94% se había otorgado por países desarrollados, y que aproximadamente el 90 o 95% de las registradas en los países en desarrollo no se explotaban.

6. En México, hasta el año de 1975, del total de patentes otorgadas, el 92% había sido obtenido por extranjeros, mientras que el restante 8% se había concedido a mexicanos.

confrontaban los países del Tercer Mundo en su lucha por alcanzar un desarrollo autónomo, tendencia que se reflejaba igualmente en las entonces nuevas legislaciones sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, lo que en opinión de los países industrializados creaba un estado de indefensión que fomentaba la competencia desleal e impedía el libre flujo de información tecnológica. Lo anterior, desde el punto de vista del legislador mexicano, no significaba que se rechazaba el aporte extranjero; simplemente se trataba de impedir los abusos que algunas empresas extranjeras cometían valiéndose de sus patentes y marcas, ya se daba por sentado que el desarrollo del país requería de la tecnología foránea, tanto patentada como no patentada

La Ley constituía un esfuerzo para lograr que el sistema cumpliera su función de dar estímulos a los inventores locales y facilitar la transferencia de tecnología foránea a nuestro país, promoviendo de esta manera el desarrollo nacional (todo ello, entendido según la concepción de la política administrativa del Presidente Echeverría y las tendencias internacionales de aquella época).

En materia de patentes se decía, a nivel internacional, que en los PED los privilegios creados por el sistema de propiedad industrial no habían fomentado ni estimulado las invenciones entre sus propios nacionales, ni habían promovido la rápida transferencia, la adaptación adecuada, la asimilación total y la amplia difusión de las tecnologías importadas. Se sostenía que el sistema operaba solamente para proteger las invenciones, y no para promoverlas, así como para autorizar a los titulares de las mismas, que, como ahora, suelen ser las empresas transnacionales, a ejercer los derechos monopolísticos implícitos en la patente, que resultaban contrarios a los intereses de las economías nacionales de los PED, en virtud de que se había permitido a los titulares de los derechos capturar los mercados del Tercer Mundo convirtiéndolos en mercados cautivos, lo cual traía como consecuencia la imposición de sobrepuestos a los productos patentados

(al eliminar la competencia) y el impedimento de la fabricación local para lograr exportar los artículos en condiciones más favorables.(7)

En otras palabras, las patentes habían operado en contra de los intereses de los países en vías de desarrollo por ser nocivas, por crear artificialmente escasez al limitar el uso de la invención, y porque no habían cumplido con su misión de ser vehículos para la transmisión de tecnología, debido a que los titulares de los derechos la obstaculizaban al reservarse información que permitiera hacer uso de ella a los técnicos nacionales en la materia.

En el rubro de las marcas existían varios inconvenientes que motivaban un cambio en la legislación sobre propiedad industrial, tales como la fuga de divisas por pago de regalías que realizaban los licenciarios de marcas extranjeras; los altos costos de publicidad que beneficiaban a los extranjeros; el pago de regalías por uso de marcas extranjeras tendía a ser creciente, debido a que como el licenciario ya había invertido en ella, y a que iba adquiriendo prestigio en el mercado, cada vez le era más difícil dar por terminado el contrato, por lo que tenía que aceptar condiciones sumamente gravosas; las cláusulas restrictivas en este tipo de contratos redundaban en la compra atada de insumos, con el pretexto de mantener la calidad del producto, y en el establecimiento de prohibiciones para la exportación.

2.- FUENTES QUE LE SIRVIERON DE ANTECEDENTES

Para elaborar la LIM el legislador se inspiró fundamentalmente en los siguientes ordenamientos: Ley de la Propiedad Industrial de 1942, especialmente en lo que se refiere a la parte de marcas; Ley Tipo Sobre Invenciones para los Países en Vías de Desarrollo del año 1965 (publicada por las Oficinas Internacionales Reunidas para la Protección

7. Alvarez Soberanis, Jaime, "LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS Y LAS FACULTADES QUE OTORGA AL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XIV, núms. 27-28, México, enero-diciembre, 1976, pp. 71-73

de la Propiedad Intelectual, número 802 (S), Ginebra, 1965), su influencia se percibe en el rubro de las patentes, las licencias obligatorias y los certificados de invención; Proyecto de nueva Ley Tipo para Países en Desarrollo sobre Invenciones y Conocimientos Técnicos (*know-how*), preparado por un grupo de trabajo convocado por la OMPI; Decisión 85 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena de junio de 1974; Convenio Centro-Americano sobre Propiedad Industrial; y la Convención Europea sobre Patentes, firmada en Munich el 5 de octubre de 1973. Con estas fuentes en las que reconoce su origen la LIM, como indicó el Secretario de Industria y Comercio en su comparecencia ante la Cámara de Senadores, el 23 de diciembre de 1975, se respondía a las decisiones políticas plasmadas en la Constitución de 1917 y a la corriente mundial predominante en materia de propiedad industrial. (8)

3.- ASPECTOS SOBRESALIENTES DE LA LEY EN MATERIA DE PATENTES

La LIM, publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 10 de febrero de 1976, en vigor a partir del día siguiente, abrogaba, a través de su Artículo Segundo transitorio, la Ley de la Propiedad Industrial del 31 de diciembre de 1942 (Ley de 1942).

La nueva Ley sigue una tendencia inequívocamente nacionalista y proteccionista, y concede un rango dominante al interés público. Su elaboración tuvo en cuenta las medidas que comenzaban a adoptar los PED, resultado de las recomendaciones hechas por expertos en la materia a raíz de diversas reuniones internacionales, y de las expresadas en un documento de la Comisión de Transferencia de Tecnología de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés: United Nations Conference for Trade and Development), de fecha 21 de noviembre de 1975 (9).

8. *Ibid.*, pp. 77 y 78

9. Citado por José Campillo Sáinz, entonces Secretario de Industria y Comercio, en su comparecencia ante la Cámara de Senadores el 23 de diciembre de 1975, para explicar la Iniciativa de la LIM. Campillo Sáinz, José, "FUNDAMENTACION DE LA NUEVA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", en Comercio Exterior, núm. 8, México, agosto, 1976, pp. 963 y 964.

Entre las recomendaciones principales se encontraba la de obligar a que las patentes fueran efectivamente explotadas en los PED (la cual fue acogida por México en su Ley), incorporando nuevas disposiciones que especificaban los casos en los cuales procedía el otorgamiento de una licencia obligatoria, tales como que la explotación de la patente no cubriera íntegramente las necesidades del mercado interno, y que existieran mercados de exportación que no estuvieran siendo cubiertos por el titular; de esta manera se buscaba evitar que las patentes se convirtieran en un freno a la exportación, y que se estimularan con mayor vigor las actividades industriales.

A. LICENCIAS DE UTILIDAD PUBLICA

Con la LIM se instituía una nueva figura jurídica, la llamada "Licencia por Causa de Utilidad Pública", que se otorgaría en caso de que existieran razones de interés público que lo justificaran, y que no estarían ligadas necesariamente con la explotación o no explotación de la patente, sino por causas de salud pública, defensa nacional o cualquier otra de interés público. Estas licencias internacionalmente se conocen como licencias de pleno derecho o licencias obligatorias de oficio. Esta figura obedece a la necesidad de que el privilegio concedido a los inventores conlleve una responsabilidad social y contribuya, de manera efectiva, al desarrollo económico del país.⁽¹⁰⁾

En otras palabras, México creó un equilibrio entre los derechos de los propietarios de los diversos derechos de propiedad industrial, y sus deberes y obligaciones, pero con tendencia proteccionista hacia sus nacionales.

B. VIGENCIA

Entre los aspectos más sobresalientes de la LIM destaca el de la reducción de vigencia de los derechos de las patentes, de 15 a 10 años,

10 Ibid., p. 965

contados a partir de la fecha de su concesión, argumentando para ello el interés público, y que de esta manera pasarían al dominio público.

C. EXCLUSIONES DE INVENCIONES PATENTABLES

En México se criticaba mucho que las patentes podían llegar a ser un obstáculo para el desarrollo industrial, argumento que se esgrimía en la mayoría de los países del Tercer Mundo, pues tenían el efecto de crear un verdadero monopolio en favor del inventor, aunque por tiempo limitado. Esta crítica fue resuelta por la Ley de 1975, mediante la cual se suprimió la posibilidad de otorgar el privilegio de patente en áreas que se juzgaron prioritarias, para que de este modo el monopolio temporal del inventor no resultara perjudicial para el sistema mexicano.

De esta forma se excluyeron diversos productos y procesos de la concesión de este privilegio, los cuales estaban íntimamente ligados a la salud de la población, la alimentación, las actividades agropecuarias, la preservación del medio ecológico o a la energía nuclear y la seguridad. En conformidad con las tendencias internacionales, a las necesidades propias del país (de aquel entonces) y a las multitudes razones de interés público, se enumeraron con precisión los casos de exclusión del régimen de patentes: procedimientos de obtención y los productos químico-farmacéuticos, medicamentos, bebidas y alimentos, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas; aparatos y equipos anticontaminantes y los procedimientos para su fabricación, modificación o aplicación; las invenciones relacionadas con la energía nuclear y la seguridad; exclusiones que, como más adelante se verá, fueron un importante motivo de discordia con la comunidad internacional.

D. EXPLOTACION DE PATENTES

En este mismo rubro de las patentes, se precisó y detalló técnicamente el concepto de "explotación" para impedir que a través de una pequeña o muy escasa explotación se mantuviera la protección que

propiciara las importaciones o limitara la producción nacional. Una disposición de mayor importancia fue la previsión de que en forma alguna la patente conferiría el derecho exclusivo de importación del producto patentado o el fabricado con el procedimiento patentado, con lo que se contrarrestaba que en muchas ocasiones las patentes se obtenían para conservar un mercado de importación, medida adoptada por los PED y que en la actualidad se le está dando marcha atrás.

El establecimiento de la obligación de explotar la patente dentro de un plazo de cuatro años, contado a partir de la fecha de su concesión, sancionándose el incumplimiento de esta obligación con la caducidad de la patente, con lo cual se pretendía que las invenciones efectivamente se explotaran en México (lo cual, a la postre, resultó contraproducente). Esta disposición era contraria a lo previsto en el Convenio de París, puesto que éste establece que no procederá la declaración de caducidad de una patente sino hasta que hayan transcurrido dos años, contados a partir de la fecha en que se haya concedido una licencia obligatoria.

E. TIPOS DE PATENTES

Por otra parte, se reconocieron dos clases de patentes: las de invención y las de mejora. Las primeras se otorgan en los casos de un invento nuevo, y las segundas, cuando sólo son mejoras a otras patentes y satisfacen los requisitos de novedad y aplicación industrial, entendiéndose por mejora todo cambio en la invención original que produce un funcionamiento superior, o la obtención de un producto con características superiores.

F. CERTIFICADOS DE INVENCION

Para estimular la actividad inventiva, y con el propósito de hacerla del conocimiento público, se creó una nueva figura jurídica denominada "Certificado de Invención", copiada de la legislación soviética, que amparaba los derechos de quien registrara un invento en los campos que se declaraban como no patentables. Con la introducción de esta figura se daba solución a los debates suscitados en torno a la

negativa de patentabilidad en diversos rubros, toda vez que se temía que fuera peligroso para el sector económico industrial del país dejar sin estímulo la actividad innovadora, pues pudiera darse el caso de que, al no existir aliciente, tampoco surgieran inventos, mejoras o avances.

El certificado de invención era un documento que amparaba las invenciones no patentables de conformidad a las antiguas fracciones V, VI y VII del Artículo 10 de la LIM, y cuya vigencia se estableció, al igual que las patentes, en 10 años a partir de la fecha de su otorgamiento.

La LIM estableció que podrían ser materia de registro (Artículo 65) como certificados de invención los procesos para obtener mezclas de productos químicos; los procedimientos industriales de obtención de aleaciones y los procesos industriales de obtención, modificación o aplicación de los productos químico-farmacéuticos y de sus mezclas, de los medicamentos, de las bebidas y los alimentos para uso humano o animal, así como de los fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas; las invenciones relacionadas con la energía y la seguridad nuclear; los aparatos y equipos anticontaminantes, los procedimientos de fabricación, modificación o aplicación de estos equipos.

La diferencia entre el certificado de invención y la patente era que el certificado no concedía un derecho exclusivo de explotación del invento, en virtud de que cualquier interesado podría hacerlo pagando una regalía previamente aprobada por el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (RNTT). Para impulsar el registro de los certificados de invención, que en algunos casos era potestad del titular registrar una patente como certificado de invención, se determinó que los derechos por una solicitud fuera menor que el de una patente.

Además, tenían la ventaja de que no se exigía comprobar la explotación como sucedía en las patentes, de manera que aunque no se realizara la explotación el certificado de invención no caducaba, bastaba solamente con pagar las anualidades que correspondían para que el invento no cayera en el dominio público.

El certificado de invención resultó ser una figura poco conocida y explotada, en el período transcurrido de 1981 a 1988 sólo se concedieron 3,952, de las cuales únicamente 128 fueron otorgados a nacionales, es decir, el 3.3%. (11)

4. ASPECTOS SOBRESALIENTES DE LA LEY EN MATERIA DE MARCAS

A. VINCULACION DE MARCAS

En el rubro de las marcas, el punto más destacado fue que se introducía como una novedad en materia de Propiedad Industrial en México; la llamada "Vinculación de Marcas" (que nunca llegó a ser obligatoria), como respuesta a la visión que se tenía del uso de las marcas extranjeras en los países de menor desarrollo, que se reputaba como un vínculo de subordinación y un instrumento de colonización económica, social y cultural. En la Exposición de Motivos de la LIM se justificó esta medida en razón de que en muchas ocasiones el licenciario mexicano de una marca extranjera fortalecía ésta con su esfuerzo empresarial y la publicidad hecha, contribuyendo a hacer más estrechos los nexos de su dependencia e impidiéndole liberarse de la marca extranjera, lo que imposibilitaba el acreditamiento de las marcas nacionales una vez vencido el plazo de los contratos de licencia de uso de marcas.(12)

Esta figura aparece por primera vez en la Ley No. 20794 del 27 de septiembre de 1974 de la República Argentina.

11. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "LEGISLACION Y ADMINISTRACION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA", documento OMPI/PI/LA/90/5, noviembre, 1990, p. 22 Add. México.

12. Iniciativa de la LIM.

El Artículo 127 de la Ley disponía:

"Toda marca de origen extranjero o cuya titularidad corresponda a una persona física o moral, extranjera, que esté destinada a amparar artículos fabricados o producidos en territorio nacional, deberá usarse vinculada a una marca originariamente registrada en México.

Ambas marcas deberán usarse de manera igualmente ostensible.

Será aplicable a la marca originariamente registrada o por registrarse en México, lo dispuesto en el artículo 91, fracción XIII, de esta Ley".(13)

La motivación de esta disposición se puede observar en el discurso del licenciado José Campillo Sáinz, al presentar ante la Cámara de Senadores la iniciativa de la LIM. Señaló en aquél entonces: "Para los usuarios de una marca extranjera, representa un vínculo creciente de dependencia que compromete su propia actividad empresarial. Con el pago de regalías y la publicidad que desarrolla, fortalecen una situación dependiente y se traduce en competencia para las marcas mexicanas. En el momento en el que le es retirado el uso de una marca extranjera, se coloca en una situación crítica que finalmente lo puede llevar al borde de la quiebra o el fracaso."(14)

13. La fracción XIII del Artículo 91 de la LIM establecía "No son registrables como marcas: XIII. Las palabras simples o compuestas de lenguas vivas extranjeras y las construidas artificioosamente de modo que por su grafismo o fonética parezcan voces extranjeras, cuando la marca se solicite para aplicarse a artículos o servicios que el solicitante produzca o preste exclusivamente en el país o en cualquier otro país de habla española." Esta fracción fue derogada, posteriormente, por el Artículo Primero del Decreto que Reforma y Adiciona la Ley de Inventiones y Marcas de 29 de diciembre de 1986, publicado en el DOF el 16 de enero de 1987. Esta fracción I del Artículo 91 interpretada a contrario sensu, permitía, situación que inclusive creó jurisprudencia, el registro como marca de palabras simples o compuestas de lenguas muertas extranjeras, como sería el caso del latín. Por otra parte, la forma de soslayar esta prohibición, y que propició su derogación al momento de efectuarse la revisión de la LIM, era solicitando el registro de las marcas en favor de alguna persona física o moral extranjera que posteriormente licenciara su uso a mexicanos.

14. Campillo Sáinz, José, op. cit., pp. 967 y 968.

De esta manera, se pretendía que el licenciatario mexicano prestigiará, conjuntamente con la extranjera, la marca de su propiedad, con la finalidad de que, si el titular de la marca foránea pretendía cobrarle una regalía excesiva o imponerle condiciones inaceptables por resultar lesivas a sus intereses o simplemente ya no deseara renovar la licencia, no quedara desprotegido, sino que pudiera continuar comercializando los productos con su propia marca, tanto en el mercado local como en los del exterior.

La vinculación de marcas ya existía en otros países, y así parecer había reportado buenos resultados; de hecho, en aquel entonces en México ya existían casos de asociaciones o marcas vinculadas, como lo eran IEM-WESTINGHOUSE (IEM -Industria Eléctrica Mexicana) y DINA-RENAULT.

El Artículo décimo segundo transitorio de la LIM establecía que las partes en los actos, convenios o contratos ya inscritos en el RNTT, debían cumplir con las obligaciones establecidas en los artículos 127 y 128 dentro del término de dos años contados a partir de la vigencia de la Ley (que venció el 11 de febrero de 1978), facultando a la Secretaría de Industria y Comercio para ampliar por un año más el plazo por causas justificadas.

Por decreto publicado en el DOF el 6 de febrero de 1978, se otorgó la ampliación por un año más al plazo de dos, contado a partir del día once del mismo mes. Posteriormente, por decreto publicado en el mismo medio el 29 de diciembre de 1978, se reformó el Artículo décimo segundo transitorio de la LIM, otorgando a la entonces denominada Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial la facultad de conceder ampliaciones anuales, en lo general o por sectores al término del año concedido en el precepto de referencia; así, por Acuerdo publicado en el DOF el 13 de diciembre de 1979, se concedió en lo general ampliación por un año más, contado a partir del 29 de diciembre de 1979. De esta manera, cada año se fueron dictando acuerdos por los cuales se prorrogaba por un año más el plazo para el cumplimiento de las

obligaciones establecidas en los Artículos 127 y 128 de la LIM, hasta que finalmente, mediante el Decreto por el cual se reformó y adicionó esta Ley, publicado en el DOF el 16 de enero de 1987, se reformó el Artículo 127 para hacer potestativa la vinculación de las marcas, y se derogaban los Artículos 128 y 129, con lo que se daba por terminada toda la polémica suscitada en torno de esta figura de vinculación de marcas.

B. VIGENCIA

Se estableció que los efectos del registro de una marca tendrían una duración de cinco años, contados a partir de la fecha de solicitud del registro (o fecha legal).¹⁵ El plazo de cinco años sería prorrogable indefinidamente por períodos iguales, prorroga condicionada a que la marca efectivamente se estuviera explotando, debiendo su titular demostrar a satisfacción de la Secretaría de Industria y Comercio el uso efectivo de su marca cuando menos dentro de los tres años siguientes a su registro (fecha de expedición del título), bajo pena de que, en caso de no hacerlo así, se tendría por extinguido de pleno derecho el registro. La Ley entendía por uso efectivo de la marca la comercialización del producto o servicio protegido, en volúmenes y condiciones que correspondieran a una efectiva explotación comercial, a juicio de la Secretaría.

Para las marcas que caducaran por falta de renovación o las extinguidas por falta de explotación (Artículo 99), se concedía a su titular un período exclusivo de un año para volver a solicitar su registro, a lo que se denominó "año de preferencia", transcurrido el cual cualquier interesado podría solicitar el registro de la marca caduca o extinta.

La inclusión de estas disposiciones se debía a la intención del Gobierno mexicano de evitar la proliferación de registros de marcas que

15. La antigua Ley de la Propiedad Industrial disponía que la vigencia de las marcas era de 10 años.

no se utilizaban, y que tuvieran como propósito impedir el libre comercio a través de marcas que nunca se explotaban. La nueva Ley ya no permitía la renovación por no uso de la marca, antes denominado "renovación especial", toda vez que dicha figura había sido objeto de abuso por los titulares y la habían utilizado, no como un medio distintivo, sino como una forma de bloqueo en el mercado.⁽¹⁶⁾ Sin embargo, si una persona tenía registrada la misma marca para amparar diversos productos o servicios, el Artículo 117 le permitía la posibilidad de demostrar el uso efectivo de la marca en alguna de las clases en la que la tuviera registrada, para de esta manera mantuviera vigentes sus otras marcas, entendiéndose la anterior disposición como que debería tratarse exactamente de la misma marca registrada en diversas clases, ya que el Artículo 115 exigía que la marca debiera usarse tal y como fue registrada, porque su uso en forma distinta traería como consecuencia la extinción del registro. De esta manera, la LIM cumplía con su doble propósito: protección de los derechos del titular de la marca y, a la vez, protección al consumidor.

C. LICENCIAS OBLIGATORIAS

En este mismo apartado de las marcas, se introducía la figura de la licencia obligatoria por causas de utilidad pública que lo justificaran, la cual generaba un pago de regalías aprobadas por el RNTT. Con esta medida no se le expropiaba la marca a su titular, sino que continuaba con tal calidad y tenía derecho a recibir regalías. Se otorgaron facultades a la entonces denominada Secretaría de Industria y Comercio para prohibir el uso de marcas en determinados productos por razones de interés público, para así obligar a comercializarlos al amparo de nombres genéricos, con lo que se soslayaban confusiones y el incremento de los precios por los gastos de publicidad. Asimismo, se estableció la posibilidad de que la Secretaría obligara al uso de una sola marca para todos aquellos productos o servicios de un titular destinados a un mismo fin y sustancialmente iguales, con lo que se

16. García Moreno, Víctor Carlos y Sánchez Rodríguez, Epigmenio, "LOS SIGNOS MARCARIOS EXTRANJEROS EN LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XIV, México, enero-diciembre, 1976, núms. 27-28, p. 128.

pretendía evitar confusiones al consumidor y combatir la práctica de fijar precios distintos mediante la asignación de diversas marcas al mismo producto.

D. CLASIFICACION DE MARCAS

Otra innovación de gran trascendencia fue la adecuación y ampliación de la clasificación de los artículos, productos y servicios que pudieran quedar amparados con el registro de una marca, fundamentalmente incorporando en el sistema mexicano una clasificación oficial con 20 clases para amparar servicios, misma que fue incluida en el Artículo 56 del Reglamento de la LIM del 4 de febrero de 1981, publicado en el DOF el 20 de febrero de 1981. Esta fue una innovación que se incorporó recogiendo el criterio sustentado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, al pronunciarse en el sentido de que efectivamente las marcas de servicio deberían ser objeto de registro, una vez resuelta la denuncia formulada por la Secretaría de Industria y Comercio en respecto a dos tesis contradictorias emitidas por los Tribunales Colegiados en Materia Administrativa.

5. PROCEDIMIENTOS CONTENCIOSOS

El Artículo 210 de la LIM, en su inciso B), contenía la definición de competencia desleal, enunciando los actos que consideraba como infracción administrativa. El inciso B) señalaba que constituía infracción administrativa "la realización de actos relacionados con la materia que esta Ley regula, contrarios a los buenos usos y costumbres en la industria, comercio y servicios que implique competencia desleal"; entendiéndose como actos de competencia desleal "todo acto de competencia contrario a los usos honestos en materia industrial o comercial"(17), siendo deshonesta cualquier acción realizada sin derecho o en abuso del derecho, que menoscabe la libre competencia o perjudique al público consumidor.

17. Artículo 10 bis 2) del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial.

La LIM reprimía cualquier acto de competencia desleal en relación con los derechos que la misma otorgaba, independientemente de las fracciones que enunciativamente señalaba el Artículo 210, las cuales se interpretaban como actos de competencia desleal calificados como infracción. Asimismo, existían actos de competencia desleal tipificados como hechos constitutivos de delito con posibilidad de ser objeto de sanción penal.

Tomando en cuenta las tendencias en materia penal en el sentido de despenalizar el mayor número de conductas de la pena privativa de libertad y sustituirlas por sanciones pecuniarias, y a diferencia de la Ley de 1942, la LIM, en su Título Décimo, Capítulo I, estableció una serie de disposiciones con sanciones administrativas en sustitución de las de carácter penal, dejando de ser delito la competencia desleal, la violación a la denominación de origen, etc.

En materia de delitos, las siete fracciones del Artículo 211 resumían los tipos penales contenidos en veinte artículos de la Ley de 1942 sin faltar ninguno de sus elementos indispensables, suprimiendo, con técnica jurídica, las repeticiones, las confusiones, las disposiciones de carácter civil, procesal, etc.(18)

El Artículo 212 establecía como penas a los delitos tipificados por el Artículo 211, de dos a seis años de prisión y multa de mil a cien mil pesos, o una sola de estas penas, a juicio del juez. Por otra parte, las sanciones administrativas aplicables para las infracciones cometidas al amparo del Artículo 210, se prevenían en el Artículo 225, las cuales consistían en multa de cien a cien mil pesos, clausura temporal hasta por sesenta días, clausura definitiva (cuando se hubiere clausurado temporalmente en dos ocasiones y dentro del lapso de dos años), y arresto administrativo hasta por 36 horas (en casos de reincidencia).

18. Veta Hernández, Carolina, "LAS DISPOSICIONES PENALES SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN EL DERECHO MEXICANO", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XIV, México, enero-diciembre, 1976, núms. 27-28, p. 194.

Con el Artículo 213 se superó totalmente la confusión existente en la Ley de 1942 entre querrela, acción penal y requisito de procedibilidad, toda vez que se dejaba claramente asentado que, como requisito de procedibilidad para el ejercicio de la acción penal, se requería de la declaratoria por parte de la entonces Secretaría de Industria y Comercio, de la existencia de hechos constitutivos de delito, declaratoria que debiera formularse desde un punto de vista técnico sin prejuzgar sobre las acciones civiles o penales que procedieran, y que en caso de no obtenerla el Ministerio Público, el expediente quedaría en suspenso.

6. POLITICAS DE PROMOCION Y PROTECCION EN MATERIA DE INVENCIONES Y MARCAS

A. Los mecanismos promocionales (19) de la Administración, a raíz de la LIM, para difundir la importancia del sistema de propiedad industrial eran:

a) Fomentar la patentabilidad de la inventiva nacional, tanto a nivel individual como a nivel industrial.

b) Difundir la información tecnológica que poseía la entonces Dirección General de Invenciones, Marcas y Desarrollo Tecnológico, y ponerla a disposición de los centros de investigación y desarrollo, las universidades y el sector industrial, especialmente la pequeña y mediana industria, para que incrementen su acervo tecnológico.

c) Promover la explotación industrial de las patentes.

d) Integración de un banco de datos sobre información tecnológica.

e) Promover la utilización de marcas nacionales y establecer vínculos más estrechos con otras dependencias a fin de mejorar los hábitos de consumo de la población.

19. Vease: Alvarez Soberanis, Jaime, "EL SISTEMA INTERNACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y LA PLANEACION DEL DESARROLLO TECNOLÓGICO EN EL AMBITO NACIONAL", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, primera edición, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1985, p. 146.

B. Las políticas de protección (20) que se instrumentarían para adquirir un mayor grado de confiabilidad y fomentar su utilización por los particulares, eran:

a) Establecer las bases tendientes a proteger más efectivamente a los inventores y a los usuarios de las marcas.

b) Fortalecer las funciones de inspección y vigilancia para poder reprimir la competencia desleal.

c) Procurar dar más apoyo a los inventores locales y proteger de manera más eficaz las marcas nacionales.

d) Asesorar a las empresas nacionales en la adquisición de tecnología patentada y en el uso de marcas extranjeras.

e) Cuidar la imagen del país ante la comunidad internacional en materia de propiedad industrial.

CAPITULO TERCERO

REFORMAS DE 1986 A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS

En este capítulo se esbozan, como complemento, las reformas realizadas a la LIM por decreto del 27 de diciembre de 1986, publicadas en el DOF el 16 de enero de 1987, en vigor al día siguiente, con la finalidad de exponer el sistema mexicano de propiedad industrial que estuvo vigente hasta el 27 de junio de 1991, fecha en la que quedó abrogada la LIM, en virtud de que al día siguiente entró en vigor la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial. Se actualizan los conceptos expuestos en el capítulo anterior; nos limitaremos a exponer los puntos de mayor realce que se reformaron al amparo del decreto de 1986, antes mencionado. Para este estudio se hará referencia a cada una de las figuras reguladas por la LIM.

1. PATENTES

A. INVENCIONES SUJETAS A PATENTABILIDAD

Con las reformas de 1986 se abrió la posibilidad de patentar algunas invenciones que la LIM no permitía en su versión original de 1975, como son los procesos no esencialmente biológicos; los procesos para la obtención de especies vegetales, animales y sus variedades; los procesos para la obtención de aleaciones; las invenciones relacionadas con la energía y seguridad nuclear que la Comisión Nacional de Seguridad Nuclear y Salvaguardias considerara que no afectaban la seguridad nacional; los procesos distintos a los biotecnológicos para obtener farmoquímicos, medicamentos en general, bebidas y alimentos para consumo animal, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, fungicidas, y aquellos que no tengan actividad biológica; la obtención de especies vegetales o animales o sus variedades mediante procesos no genéticos;

Por otra parte, se determinó que serían patentables a partir del 16 de enero de 1997 los productos químico-farmacéuticos, los medicamentos en general, los alimentos y bebidas para consumo animal, los fertilizantes, los plaguicidas, los herbicidas, los fungicidas y los productos con actividad biológica, así como los procesos biotecnológicos de obtención de estos productos; los procesos genéticos para obtener especies vegetales, animales o sus variedades; y los productos químicos (Artículo 10 fracciones VIII a XI). (1)

En el capítulo de Certificados de Invención, se abrió la posibilidad para ser sujetas a este tipo de concesión los procedimientos para la obtención de bebidas y alimentos para consumo humano, y los procedimientos biotecnológicos para la obtención de productos farmoquímicos, medicamentos en general, alimentos y bebidas para consumo animal, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, fungicidas y productos con actividad biológica (Art.65).

B. DURACION DEL DERECHO

La patente y el certificado de invención tendrían una duración de 14 años, contados a partir de la fecha de concesión del derecho, o en otras palabras, de la fecha de expedición del título (Arts. 40 y 67). Con las reformas de 1986 se amplió el plazo de vigencia de ambas figuras, de 10 a 14 años.

C. EXPLOTACION DE LA INVENCION, LICENCIAS NO VOLUNTARIAS Y LIMITACIONES

El otorgamiento de la patente de invención implicaba la obligación de explotarla industrialmente en territorio nacional. La importación no se consideraba como explotación para estos efectos. La

1. El Artículo segundo transitorio del Decreto que Reforma y Adiciona la Ley de Invenciones y Marcas de 1986, dispuso que "Las fracciones VIII a XI del Artículo 10 de la Ley de Invenciones y Marcas, vigente a partir de las presentes reformas y adiciones, dejarán de tener vigencia en un plazo de 10 años a partir de la fecha de su publicación en el Diario Oficial de la Federación", en consecuencia, una vez vencido dicho plazo, las invenciones relativas sí serían patentables.

explotación debía iniciarse dentro de un plazo de tres años, contados desde la fecha de expedición de la patente (Arts. 41 y 43).

Tratándose de la concesión de licencias obligatorias (Art. 50), subsistieron las previstas en el texto anterior, con la modalidad de que, cuando la solicitud de licencia obligatoria se fundara en el hecho de que la explotación de la patente hubiere sido suspendida por más de seis meses consecutivos, y se tratara de un artículo de producción cíclica o estacional, la suspensión se contaría a partir de la fecha en que la empresa debió haber iniciado la elaboración del producto o utilización del proceso, en razón del nuevo ciclo o estación.

Después del tercer año de concedida la patente de invención, cualquier persona que demostrara tener la capacidad técnica y económica necesaria podría solicitar una licencia obligatoria para explotar la patente, siempre y cuando ocurrieran alguno de los siguientes casos: i) que la invención no hubiere sido explotada; ii) que la explotación hubiere sido suspendida por más de seis meses consecutivos; iii) si la explotación de la patente no satisfacía la demanda nacional; y iv) que existieran mercados de exportación que no estuvieran siendo cubiertos con la explotación de la patente y se deseara satisfacer tales mercados. En los dos últimos casos, el titular de la patente tenía preferencia para ampliar la explotación y cubrir la demanda (Arts. 50 y 51). Las licencias obligatorias no podían ser exclusivas, cederse ni sublicenciarse sin autorización (Art.55).

Si bien es cierto que, según la LIM reformada, una patente debía explotarse dentro de un plazo de tres años, contados a partir de la fecha de su otorgamiento, y comprobarse este supuesto ante la SECOFI, después de las reformas la patente no caducaba, sino que, por el contrario, seguía vigente por todo el tiempo para el cual fue concedida, con la salvedad de que el titular quedaba obligado a licenciar la patente a algún tercero interesado que así lo solicitare a la SECOFI. Para ello, se debía celebrar previamente ante la Dirección General de Desarrollo Tecnológico (DGDT) una audiencia entre las partes, a efecto de que esta dependencia decidiera sobre el otorgamiento de la licencia obligatoria

y, en caso de que resolviera concederla, fijara el término de su duración, las condiciones bajo las cuales se concedía, el campo de aplicación y el monto de las regalías que correspondían al titular de la patente.

La patente caducaba en un término de dos años, contados a partir de la fecha de concesión de la primera licencia obligatoria, salvo que el titular comprobara la explotación (Art. 48).

Con la reforma al Artículo 48 de la LIM en 1986, se cambió el plazo de caducidad de las patentes, ya que, si bien el Artículo 41 obligaba a que la patente se explotara en territorio nacional dentro de un plazo de tres años, contados desde la fecha de concesión, el antiguo Artículo 48 otorgaba un año de gracia al titular del derecho para iniciar la explotación, y si no lo hiciera así y ninguna persona hubiere solicitado la licencia obligatoria, entonces procedía la caducidad del derecho. Con la reforma a este Artículo, la caducidad operaba una vez transcurridos los dos años de la fecha de concesión de la primera licencia obligatoria, salvo que el titular demostrara satisfactoriamente ante la SECOFI la explotación de dicha patente.

Ahora bien, si se tomaba en cuenta que en México el registro de una patente tarda entre 4 y 6 años, se concluía que el titular de una patente dispondría entre 7 y 9 años para empezar a explotar la patente por su cuenta y no caer en el supuesto de que se le pudiera exigir el otorgamiento de licencias obligatorias, plazo que se juzgaba por demás holgado para que el titular comenzara a explotar su invención. Este punto de licencias obligatorias en el sistema jurídico mexicano viene a colación debido a que, como se verá en los siguientes capítulos, fue uno de los más controvertidos y criticados por la comunidad internacional, que temían ver afectados sus derechos por el simple hecho de que existiera la posibilidad de que se les obligara a licenciar su patente.

Una vez reformada la LIM se tuvo que para que llegase a proceder la caducidad de una patente en México, era necesario que transcurrieran los 4 o 6 años de trámites administrativos para la concesión del

derecho, los 3 años para que su titular comenzara a explotarla y los 2 años contados a partir de la primera licencia obligatoria, lo que resultaba, en términos reales, que una patente en México caducaba por el término de su vigencia (14 años) o una vez acumulados los plazos señalados; es decir, de 9 a 11 años.

Por otra parte, tomando en cuenta la duración de los trámites administrativos para la concesión de una patente (4 a 6 años), y que la vigencia de éstas era de 14 años, contados a partir de su otorgamiento, en términos reales la vigencia de una patente en México fluctuaba entre los 18 y los 20 años, plazo que estaba acorde con las tendencias internacionales en la materia; pero que por no ser un período fijo establecido por la LIM para cualquiera que obtuviera una patente, dicha situación creaba inseguridad jurídica.

En el caso de que se llegare a decretar una licencia obligatoria o de utilidad pública, los titulares de patentes y certificados de invención debían proporcionar a los licenciatarios la información necesaria para la explotación del invento, si la presentada en la descripción resultaba insuficiente; el incumplimiento de esta obligación producía la revocación de la patente (Arts. 57 y 73).

D. FOMENTO A LAS INVENCIONES

De las reformas llevadas a cabo en 1986 en el rubro de las patentes, destaca la creación de un Título Tercero Bis con un Capítulo Único denominado "FOMENTO A LAS INVENCIONES DE APLICACION INDUSTRIAL", por el cual se agregaban los Artículos 86A, 86B, 86C y 86D, para dotar a la autoridad administrativa de una serie de atribuciones muy amplias para promover la actividad inventiva y el desarrollo industrial, teniendo como funciones, entre otras, la de auxiliar a los inventores que se sometieran a programas de fomento para integrar debidamente sus solicitudes de patente, previendo la

existencia de un depósito provisional de la invención por un plazo de seis meses.(2)

Independientemente del fin que haya perseguido la reforma, el licenciado Mariano Soni consideró que esta materia era por completo ajena a una ley de propiedad industrial, y que el hecho de permitir que se solicitaran patentes, certificados de invención, modelos y dibujos industriales en forma "simplificada", y se permitiera a los inventores aislados, a los trabajadores que se encontraban en la hipótesis del Artículo 163 de la Ley Federal del Trabajo, o a la pequeña y micro industria, el perfeccionar la solicitud en seis meses (Arts. 86C y 86D), violaba en perjuicio del resto de los solicitantes la garantía de igualdad que consagra el Artículo 13 Constitucional, ya que el solicitante común y corriente contaba con tan solo dos meses para cumplir con las formalidades exigidas por la Ley.(3)

E. EXAMEN DE NOVEDAD

El Artículo 20 recibió una importante reforma, dando un primer paso para la adhesión de México al Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, el cual a la fecha no ha sido suscrito, pero que al parecer es la firme intención del Ejecutivo Federal, tal y como se puede apreciar en la exposición de motivos de la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial (LFPPI) de junio de 1991. En efecto, con la reforma de 1986 se pretendió abatir el enorme rezago de la DGDT, dejando al Reglamento de la LIM el determinar las áreas inventivas en las que, a solicitud del interesado, se podría aceptar el examen de novedad realizado por oficinas de propiedad industrial distintas a la nacional. Por su parte, el nuevo Reglamento de la LIM, publicado en el DOF el 30 de agosto de 1988, en su Artículo 44 señaló que se podrían

2. Cristiani, Julio Javier, "ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS SOBRE LA REFORMA A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS, EN MATERIA DE PROTECCION A LOS INVENTOS", Revista El Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988, p. 8.

3. Soni, Mariano, "COMENTARIOS A LAS REFORMAS A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", Revista El Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988, pp. 107-109.

aceptar los exámenes de novedad realizados por oficinas examinadoras firmantes del Tratado citado o por la Oficina Europea de Patentes; sin embargo, el Ejecutivo delegó la responsabilidad de determinar las áreas donde no se aceptarían dichos exámenes para alguna publicación de la Gaceta de Invenciones y Marcas editada por la DGD.T.

2. DIBUJOS Y MODELOS INDUSTRIALES

El Artículo 82 de la LIM definía al dibujo industrial como toda combinación de figuras, líneas y colores que se incorporen a un producto industrial con fines ornamentales y que le den un aspecto peculiar y propio; mientras que el Artículo 83 definía al modelo industrial como toda forma plástica que sirva de tipo o molde para la fabricación de un producto industrial, que le dé apariencia especial, en cuanto no implique efectos técnicos.

Los dibujos y modelos industriales registrados confieren a su titular el derecho de uso exclusivo por un término de siete años improrrogables, contados a partir de la fecha de registro (Art. 81). Con la reforma de 1986 se amplió el plazo de 5 a 7 años.

En relación a la novedad, aplicación industrial, exámenes, publicación, derechos, transmisiones, nulidad, caducidad y protección legal, serían aplicables, en lo conducente, las disposiciones sobre patentes, sin perjuicio de la protección que a su autor les pudiera conferir alguna otra ley (Arts. 85 y 86). Con la reforma de 1986 se agregó el concepto de "nulidad" y se cambió el de "licencias" por "transmisiones".

Otro cambio sobresaliente efectuado con las reformas, fue en cuanto a los documentos que se debían anexar a la solicitud de registro, haciendo potestativo para el solicitante el acompañar una reproducción gráfica o fotográfica del objeto de la solicitud o los dibujos del mismo.

3. MARCAS

A. USO ANTERIOR

Una reforma importante al Artículo 93 efectuada en 1986, fue la consistente en reconocer la buena fe en el uso de una marca por parte de un tercero, así como el uso anterior de la marca en territorio nacional, no sólo con más de un año de anterioridad a la fecha legal de su registro, sino también por el uso declarado. En este caso, el tercero tendría derecho a solicitar su marca dentro del año siguiente al de publicación de la registrada, previa declaratoria de nulidad de esta última, la cual se sustanciaría con fundamento en la fracción II del Artículo 147.

Desafortunadamente, el legislador cometió un error al aprobar las reformas, toda vez que al modificar el Artículo 147 fracción II se limitó a cambiar su redacción sin adecuarla al nuevo Artículo 93.(4) En efecto, el primer precepto citado simplemente disponía que el tercero que hubiera usado la misma marca o una semejante en grado de confusión para aplicarse a los mismos o similares productos o servicios, debería comprobar que inició tal uso antes de la fecha de uso declarada por el que la registró, sin exigir que ese uso se hubiera iniciado cuando menos un año antes de la fecha legal o de la fecha de uso declarada por el que la registró, y de esta forma quedar acorde con el Artículo 93, concluyéndose que la Ley determinaba plazos distintos para solicitar la nulidad de una marca registrada.(5)

B. CONCEPTOS NO REGISTRABLES COMO MARCAS

En 1986 se redefinieron los conceptos no registrables como marcas y se suprimieron algunos que resultaron inadecuados, para

4. La única reforma que sufrió el Artículo 147, en relación a las causales de nulidad de una marca, fue precisamente la fracción II.

5. Véase: Rangel Ortiz, Alfredo, "EL NUEVO REGIMEN MEXICANO DE LAS MODALIDADES DE USO DE SIGNOS DISTINTIVOS", Revista *EL Foro*, Órgano de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Época, Tomo I, número 2, México, 1988, p. 72.

quedar, a grandes razgos, de la siguiente manera: las denominaciones geográficas, gentilicios y adjetivos cuando puedan originar confusión o error en cuanto a la procedencia de los productos; las marcas que son semejantes y confundibles con otras aplicadas a productos o servicios iguales o similares; las marcas idénticas o semejantes en grado de confusión a un nombre comercial aplicado a los mismos o similares servicios; las denominaciones signos o figuras susceptibles de engañar al público o inducirlo a error por constituir falsas indicaciones sobre la naturaleza, origen, componentes o cualidades de los productos o servicios (Art. 91 y 92).

C. MARCAS NOTORIAMENTE CONOCIDAS

Uno de los principales aciertos de los reformas de 1986, en el catálogo de prohibiciones del Artículo 91, fue la inclusión como no registrables a las denominaciones o signos iguales o semejantes a una marca notoriamente conocida en México, para proteger los mismos o similares productos o servicios, o bien, que fueren susceptibles de crear confusión en forma tal que pudieran inducir al público a error. Antes de estas reformas no existía disposición expresa que regulara este tipo de marcas, siendo su antecedente inmediato el Artículo 6 bis del Convenio de París. La fracción XIX del Artículo 91 de la LIM, adopta en esencia el texto contenido en dicho Artículo para prohibir el registro de marcas que la SECOFI estime notoriamente conocidas.(6)

La nueva fracción XIX incluía aspectos no previstos en el Artículo 6 bis del Convenio de París, como eran las referencias hechas a las marcas de servicio y la alusión indirecta a productos y servicios distintos de los amparados por la marca notoria, lo cual se puede considerar un acierto del legislador, dado que con ello se eliminaron las

6. Véase: Michaus Romero, Martín, "ANÁLISIS RELATIVO A LAS REFORMAS Y ADICIONES RESPECTO DE LA LEGISLACION DE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MATERIA DE MARCAS", Revista *EL Foro*, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988, pp. 25-48.

discusiones que las omisiones del Artículo 6 bis en estos aspectos pudiera provocar.(7)

Asimismo, se determinó que el uso no autorizado de una marca notoriamente conocida, constituiría una infracción administrativa (Art. 210 fracc. VIII).

D. OBLIGACION DE REGISTRO DE MARCAS

La DGDТ podía declarar, por razones de interés público, el registro y uso de marcas en cualquier producto o servicio. Con las reformas se determinaron casos en los cuales se podía prohibir el uso de marcas, lo que podía suceder cuando se causaran distorsiones graves entre la producción y el mercado, o cuando la marca impidiera la producción, distribución o comercialización de bienes o servicios, los impidiera o encareciera, y en los casos de emergencia nacional (Art. 125).

Por decretos publicados en el DOF los días 24 de mayo de 1949, 4 de octubre de 1952, 21 de octubre de 1952 y 29 de noviembre de 1952, se declaró la obligatoriedad de uso de marcas para las medias de nylon y otras fibras artificiales o sintéticas; artículos de viaje, cinturones, carteras, monederos, billeteras, cigarreras, llaveros, carpetas, portafolios, bolsas de mano, pastas de argollas y blocks que se fabriquen total o parcialmente con piel; prendas de vestir; y artículos de plata labrada, plateado o de alpaca, respectivamente.

E. DERECHOS DEL EX-TITULAR DE UN REGISTRO

Otra de las innovaciones introducidas con las reformas de 1986 fue el Artículo 99 que concedía al ex-titular del registro extinto o caduco de una marca, un derecho preferente para solicitar nuevamente el registro; sin embargo, en la Ley Federal de Derechos, en la cual el

7. Rangel Ortiz, Horacio, "LA PROTECCION DE LA MARCA NOTORIA EN LAS REFORMAS A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", Revista *El Foro*, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988, pp. 84-88.

Gobierno fija el monto de los derechos por cubrir, respecto a los trámites y servicios de todas sus dependencias, se establecieron pagos sumamente elevados por este concepto.

La forma en como se eludía la obligación de cubrir derechos elevados consistía en que el titular de un registro, cuando no tuviera los elementos necesarios para comprobar su uso o renovarlo, solicitaba la cancelación voluntaria de su registro, al amparo del Artículo 150. Una vez que la DGDТ se percató de esta situación procedió a reformar el Artículo 99 para equiparar la cancelación voluntaria de un registro a una sanción derivada de una extinción o una caducidad, y de esta manera resolvía la evasión del pago de los derechos.⁽⁸⁾ No obstante lo anterior, existía otra posibilidad para eludir dicho pago y cubrir únicamente los derechos normales por solicitud de registro de marca, el cual consistía en someter el registro a primera hora del día siguiente del año de preferencia que concedía el Artículo 99. Así, el titular de la marca volvía a adquirir sus derechos sin temor a que un tercero se le adelantara, ya que la parte final del primer párrafo de dicho Artículo señalaba que serían improcedentes las solicitudes de terceras personas en el año de preferencia.

F. OTRAS REFORMAS SOBRESALIENTES

Se amplió la definición que hacía la LIM de uso efectivo de marca en el Artículo 118, para añadirle los conceptos "fabricación", "puesta en venta" y "en territorio nacional" al texto anterior, el cual se limitaba únicamente al de "comercialización" del producto en volúmenes y condiciones que correspondieran a una efectiva explotación comercial.

La reforma al Artículo 140 se concretó a especificar que las comprobaciones de uso de marca a que se refería este Artículo y el 117 eran distintas, y que debían efectuarse dentro de los plazos establecidos; es decir, al momento de renovar un registro se tendría que comprobar fehacientemente el uso, en forma ininterrumpida.

8. Véase: Michaus, Martín, op. cit., p. 42 y 43.

G. CLASIFICACION DE LAS MARCAS

De conformidad con lo establecido en el Artículo 94 de la LIM, 79 y Cuarto Transitorio del Reglamento de la LIM, a partir del 27 de noviembre de 1989 se adoptó en México la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas, aprobada por la OMPI, dejando sin efectos la clasificación de productos y servicios a la que hacía mención el Artículo 56 del abrogado Reglamento de la Ley de Invenciones y Marcas del 4 de febrero de 1981.

4. NOMBRES COMERCIALES

La finalidad del nombre comercial consiste en la identificación de un negocio o establecimiento para distinguirlo de otros de su mismo giro, sobre todo cuando se ha creado una clientela basada en la garantía de calidad de los productos que fabrica o expende, la confianza, crédito, seriedad y otras cualidades de las que ha dependido el éxito del negocio.

"El nombre y el derecho a su uso exclusivo estará protegido sin necesidad de depósito o registro, dentro de una zona geográfica que abarque la clientela efectiva de la empresa o establecimiento industrial o comercial a que se aplique y tomando en cuenta la difusión del nombre y la posibilidad de que su uso por un tercero induzca a error a los consumidores." (Art. 179). Quien esté usando un nombre comercial podrá solicitar a la DGDT la publicación del mismo en la Gaceta de Invenciones y Marcas. La publicación del nombre comercial producirá el efecto de establecer la buena fe y el uso del mismo (Art. 180).

Los efectos de la publicación de un nombre comercial en la Gaceta tendrían efectos durante 5 años, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, plazo que renovable indefinidamente por periodos iguales, cesando los efectos un año después de la fecha en que deje de usarse, o bien, en la que el establecimiento protegido desaparezca (Arts. 184 y 186).

La única reforma de que fue objeto en 1986 el Capítulo Único del Título Séptimo de la LIM fue en el Artículo 184, para incluir la facultad discrecional de la DGDT en el sentido de admitir solicitudes de renovación extemporáneas, en casos excepcionales y cuando se justificara, en violación al Artículo 5 bis 1) del Convenio de París, que establece en forma obligatoria la concesión de un plazo de gracia de seis meses para solicitarla.

5. AVISOS COMERCIALES

El derecho sobre un aviso comercial se obtenía mediante su primer uso o por la intención que se tenía de usarlo, pudiendo registrarse para adquirir la exclusividad e impedir su uso por terceros. Los efectos de registro de un aviso comercial duraban 10 años, contados a partir de la fecha de solicitud sin ser prorrogables, por lo que una vez transcurrida su vigencia caían en el dominio público.

Las reformas de 1986 a los Artículos 174, 177 y 178 consistieron, en el primer caso, básicamente en la sustitución de los términos "comercio" y "negociación", por los términos "establecimiento o negociación comercial, industrial o de servicios". Asimismo, se modificó el texto para aclarar que no sólo quien hubiere usado un aviso comercial podría registrarlo, sino también quienes tuvieran la intención de usarlo, por lo que ya no era requisito indispensable el uso anterior. En el segundo caso (Art. 177) se incluyó la palabra "servicios" para indicar que no sólo los productos podían ser objeto de un aviso comercial, indicando que el registro correspondiente no ampararía más de una clase de productos o servicios, de conformidad con la clasificación oficial. Por último, en el Artículo 178 se señaló que, si un aviso comercial era registrado para amparar en una clase específica a alguna institución o establecimiento, el registro se limitaría a protegerlo, sin que ello implicara que se protegían los productos o los servicios que se prestaran.

Es de comentarse que en ningún precepto de la LIM se establecía sanción para aquél que usara sin autorización un aviso comercial

registrado y vigente, lo que dejaba en estado de indefensión a sus titulares, por no ser aplicable ninguna disposición por analogía, en virtud de tratarse de una pena, situación que, como se verá más adelante, se repite en la nueva LFPPI.

6. DENOMINACIONES DE ORIGEN

La única reforma que sufrió el Capítulo Único del Título Quinto de la LIM en 1986, fue la adición de un segundo párrafo a la fracción II del Artículo 165, para prohibir el uso del nombre "Tequila" por personas que lo envasaran y carecieran de la materia prima necesaria para cumplir con las normas establecidas en la declaratoria. Esta adición no tuvo justificación alguna, ya que si el Artículo se refería a las denominaciones de origen, no había razón para individualizar tal precepto e indicar cuando no debía usarse el nombre "Tequila". En todo caso, la inclusión de dicha disposición debió haberse hecho en la Norma Oficial de Calidad para Tequila establecida por la Dirección General de Normas de la SECOFI.(9)

Por otra parte, en el capítulo de infracciones administrativas se adicionó la fracción IX al Artículo 210, para señalar que el uso no autorizado de una denominación de origen sería motivo de sanciones administrativas. En este punto, es de observarse que esta conducta no constituía delito, como lo sería en el caso de una marca, y que la antigua Ley de 1942 sí lo tipificaba como delito.

9. Rangel Ortiz, Alfredo, op. cit., p. 73

A. EL ARREGLO DE LISBOA

El convenio internacional que regula esta materia es el Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional, de fecha 31 de octubre de 1958, al cual México se adhirió en 1966. (10) Este Arreglo está abierto a los Estados partes del Convenio de París, y su finalidad es dar protección a las denominaciones de origen de un país, de una región o de una localidad que sirve para designar un producto originario del mismo y cuya calidad o característica se debe exclusivamente al medio geográfico. comprendidos los factores naturales y los factores humanos.(11) La protección original de una denominación de origen requiere: i) el reconocimiento y protección del estado previamente concedido; ii) la inscripción en el Registro Internacional de Denominaciones de Origen.(12) Para el caso de México, la Secretaría de Relaciones Exteriores es la encargada de registrar las denominaciones de origen que hayan sido materia de una declaración general de protección para obtener su protección internacional (Art. 163).

En México la única denominación de origen protegida es la de "Tequila", cuya declaratoria fue publicada en el DOF del 13 de octubre de 1977, para aplicarse a la bebida alcohólica del mismo nombre, y su protección se encuentra limitada a ciertos municipios de los estados de Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Nayarit y Tamaulipas.

10. Hasta 1988 sólo había 16 países miembros del Arreglo de Lisboa, los cuales son: Argelia, Bulgaria, Burkina Faso, Congo, Cuba, Checoslovaquia, Francia, Gabón, Haití, Hungría, Israel, Italia, México, Portugal, Togo y Tunes. OMPI, "EXISTENCIA, ALCANCE Y FORMA DE LAS NORMAS Y LOS CRITERIOS INTERNACIONAL Y GENERALMENTE ACEPTADOS Y APLICADOS PARA LA PROTECCION DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL", Documento WO/INF/29 preparado por la Oficina Internacional de la OMPI para el Grupo del GATT de Negociación sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, documento que fue emitido por el GATT con el código MTN.GNG/NG11/W/24/Rev.1., p. 131 (anexo XII).

11. Dirección General de Desarrollo Tecnológico, "LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN MEXICO", Documento preparado por el Departamento de Estímulos y Apoyo Tecnológico Industrial, México, enero de 1989.

12. Carreras Maldonado, María, "REGLAMENTACION JURIDICA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, UNAM, México 1985, p. 184

7. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS

El procedimiento administrativo contencioso era un requisito de procedibilidad indispensable para el ejercicio de la acción penal por los delitos tipificados en el Artículo 211 de la LIM. Dicho procedimiento administrativo se debía agotar previamente ante la DGD, teniendo como finalidad que la formulación de una declaración administrativa desde un punto de vista técnico sin prejuzgar las acciones civiles o penales que procedieran. Las reglas especiales para estos procedimientos se encontraban reguladas en el Capítulo I del Título Octavo de la LIM (Arts. 185-200), siendo aplicable, supletoriamente, el Código Federal de Procedimientos Civiles, tal y como lo establecía el tercer párrafo del Artículo 193. Para recurrir las resoluciones administrativas dictadas por la DGD, la vía procedente es el amparo indirecto ante los tribunales colegiados en materia administrativa.

La supletoriedad del Código Federal de Procedimientos Civiles ya estaba prevista en el Artículo 233 de LIM, pero éste se refería únicamente al ofrecimiento, recepción y desahogo de pruebas en los recursos administrativos en contra de las sanciones administrativas impuestas por la autoridad, por lo que con la reforma de 1986 la DGD aceptó que dicho ordenamiento procesal se aplicara en materia de declaraciones administrativas.⁽¹³⁾

La modificación al Artículo 213 quizá haya sido la aportación más importante de las reformas de 1986, ya que como es sabido México enfrenta un serio problema de usurpación de marcas, que se ha proliferado por el hecho de que la ley no otorga medios suficientes para impedir la actividad de los infractores, situación por demás criticada por la comunidad internacional.

13. Para un estudio con mayor detalle, véase: Ramos, César, "COMENTARIOS A ALGUNAS DE LAS REFORMAS Y ADICIONES A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", Revista *El Foro*, Órgano de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Época, Tomo I, número 2, México, 1988, pp. 52-54.

Con la reforma a este Artículo se facultó al Ministerio Público para iniciar la averiguación previa relacionada con los delitos señalados por el Artículo 211, tan pronto como tuviera conocimiento de hechos que pudieran tipificarlos, y dentro de ella dictar las medidas cautelares que estableciera la legislación, pero para el ejercicio de la acción penal (consignación del presunto responsable ante el juez competente) se requería la previa declaración administrativa por parte de la DGD, lo cual constituía una contradicción a las disposiciones procesales penales. Esta contradicción se resolvía técnicamente con la resolución del Ministerio Público, en que expresaba que, aun cuando hubieren recabado los datos y elementos necesarios para tener por configurado el cuerpo del delito y, en consecuencia, estar posibilitados para ejecutar la acción penal, por existir un requisito de procedibilidad no cumplimentado, el asunto quedaba en suspenso hasta en tanto se obtuviera la declaración administrativa de la DGD.(14)

En consecuencia, la Procuraduría podía, no sólo iniciar, sino incluso agotar la averiguación previa sin necesidad de que la SECOFI emitiera declaración administrativa alguna, y de esta manera dictar medidas cautelares; pero sí requería esa declaración para ejercer la acción penal.

La LIM disponía que, independientemente de la sanción administrativa y del ejercicio de la acción penal, el afectado por cualquiera de las infracciones o delitos señalados por los Artículos 210 y 211, respectivamente, podrían demandar del(los) autor(es) la reparación y el pago de los daños y perjuicios sufridos (Art. 214).

8. INFRACCIONES ADMINISTRATIVAS

Constitúan infracciones administrativas las violaciones a las disposiciones de la LIM y las que de ella se derivaran, así como la realización de actos relacionados con las materias reguladas por la LIM, contrarios a los buenos usos y costumbres en la industria, comercio y

14. *Ibid.*, pp. 55-58.

servicios que implicaran competencia desleal. El Artículo 210 enunciaba en sus 12 fracciones qué actos se consideraban infracciones administrativas, siendo que en la práctica algunos de ellos resultaban letra muerta, debido a que los particulares no recurrían a dichos supuestos y, por ende, la DGDGT no los aplicaba.

Con las reformas de 1986 se consideró como una nueva infracción, además de las ya señaladas, la omisión de las leyendas e indicaciones a que se refería la Ley (fracción XII), lo cual de cierta manera ya estaba regulado en el inciso a) del Artículo 210, que consideraba como infracción administrativa las violaciones a las disposiciones de la Ley y las que de ellas derivaran, como era el caso de no haber dado cumplimiento a los Artículos 119, 120 y 121.

Asimismo, se suprimió como infracción administrativa el usar como marcas las denominaciones, signos o figuras susceptibles de engañar al público o inducirlo a error, entendiéndose por tales, las que constituyan falsas indicaciones sobre la naturaleza, origen, componentes o cualidades de los productos o servicios que se pretendía amparar; es decir, se suprimió de los supuestos establecidos en la fracción VIII del Artículo 210, la referencia a la antigua fracción XX del Artículo 91.

Las sanciones por las infracciones administrativas se adecuaron a la realidad, sobretudo en el importe de las multas, para quedar como sigue: multas hasta por el importe de 10,000 veces el salario mínimo diario general del Distrito Federal; clausura temporal hasta por 90 días; clausura definitiva; arresto administrativo hasta por 36 horas. Las sanciones que se establecían se imponían sin perjuicio de las penas que correspondieran a los delitos en que incurrieran los responsables, y de la indemnización por daños y perjuicios (Arts. 225 y 230).

Como ya comentamos en el capítulo anterior, la fracción XIII del Artículo 91 prohibía el registro como marcas a las palabras simples o compuestas en lenguas vivas extranjeras o que por su grafismo o

fonética parecieren extranjeras.(15) El legislador tuvo una intervención atinada con las reformas de 1986 al derogar esta fracción, ya que benefició a las personas físicas o morales cuyos establecimientos se encontraban en México o en cualquier otro país de habla española. Sin embargo, el legislador cometió un descuido, al no eliminar la cita de esta fracción en el Artículo 210 fracción VIII, que consideraba como infracción administrativa el usar como marca las denominaciones a que se refería el Artículo 91 fracción XIII, siendo que esta última había sido derogada.

9. DELITOS

Los delitos que regulaba la LIM estaban tipificados por el Artículo 211, los cuales estaban dirigidos a reprimir a todo aquel que sin consentimiento de su titular realizara cualquiera de las conductas señaladas en sus 9 fracciones, entre las que destacaban: fabricar productos o emplear procedimientos amparados por una patente o un certificado de invención; reproducir modelos o dibujos industriales registrados; usar una marca registrada para amparar los mismos o similares productos o servicios; usar un nombre comercial para amparar el mismo giro.

El Artículo 212 indicaba las penas que se impondrían a quien cometieran cualquiera de los delitos, las cuales variaban de dos a seis años de prisión, y en algunos casos, además, multa por el importe de cien a diez mil veces el salario mínimo diario general del Distrito Federal.

Mediante las reformas de 1986 se adicionaron dos nuevas fracciones al Artículo 211, la primera (fracc. VIII) consistió en tipificar el uso de una marca parecida en grado de confusión a otra registrada, después que la sanción administrativa impuesta conforme a la fracción II del Artículo 210 hubiere quedado firme. De conformidad con esta fracción, lo que constituía el delito era el uso de la marca,

15. Ver Supra, nota 13 capítulo anterior.

mientras que, según la fracción V del mismo Artículo 211, era delito, no el usar la marca, sino el ofrecer en venta o poner en circulación productos fabricados por un tercero con una marca parecida en grado de confusión a otra registrada, para amparar los mismos o similares productos o servicios. Así pues, claramente se establecía una diferencia entre el concepto de uso de una marca y el de ofrecer en venta o poner en circulación.

En opinión del licenciado Young la nueva fracción "hacía falta porque antes de la misma, sólo incurría en delito el que ofrecía en venta o ponía en circulación los productos a pesar de que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial hubiera ya dictado una resolución de infracción administrativa..., de tal suerte que con la fracción VIII que se analiza, ahora también incurre en delito no sólo el que ofrezca en venta o ponga en circulación los productos, sino también el que use la marca; esto es, el que fabrique o elabore los productos en cuestión siempre y cuando, claro está, ya se le haya impuesto una sanción administrativa y dicha sanción haya quedado firme..."(16)

La nueva fracción IX del Artículo 211 tipificaba como delito el "usar para sí con propósito de lucro o revelar algún secreto industrial o invención, cuyo registro se encuentre en trámite y que conoce o ha recibido con motivo de su empleo, cargo o puesto, o bien por cualquier otra circunstancia ilícita." Lamentablemente el legislador cometió un error de redacción en esta fracción, ya que no existe ningún "registro" de secretos industriales, sino únicamente es posible obtener para las invenciones una "patente" o un "certificado de invención", según sea el caso, y tratándose de dibujos o modelos industriales y marcas éstos se "registran". Quizá la intención del legislador haya sido regular la revelación no autorizada de un secreto industrial.(17)

16. Young, Robert, "COMENTARIOS AL DECRETO POR EL QUE SE REFORMA Y ADICIONA LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS, EN MATERIA CONTENCIOSA", Revista *EL Foro*, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Época, Tomo 1, número 2, México 1988, pp. 117 y 118.

17. Vease: Soni, Mariano, op. cit., p. 105.

Es pertinente señalar que la revelación de secretos, como tal, ya se encontraba tipificada como delito en los Artículos 210 y 211 del Código Penal para el Distrito Federal, los cuales imponen una sanción de hasta cinco años cuando el secreto revelado sea de carácter industrial, mientras que la sanción prevista por el Artículo 212 de la LIM para este delito es de hasta seis años. A nuestro juicio, la sanción que debía imperar era la de la LIM, por ser la regla especialmente aplicable y, además, federal y de orden público.

10. ARTICULO 223 BIS

El Artículo Tercero del Decreto de Reformas a la LIM de 1986, adicionó el Artículo 223 Bis en el Capítulo de Inspección y Vigilancia que la autoridad administrativa debe ejercer para comprobar el cumplimiento de la Ley, con la finalidad de regular medidas para combatir el uso ilegal de derechos protegidos. Las medidas a que se refería este nuevo precepto sólo eran aplicables cuando se presentaran actos de competencia desleal previstos en el inciso b) del Artículo 210, o de cualquiera de los delitos establecidos en el Artículo 211; es decir, dicho precepto no era aplicable contra violaciones a las disposiciones de la LIM.

Una de las medidas previstas era en el sentido de que se facultaba al inspector de la DGDGT para que, al momento de practicar una visita de inspección levantara el acta respectiva y asegurara la mercancía con la cual se cometía alguna infracción o delito, designando depositario de los mismos al encargado o propietario del establecimiento si éste fuere fijo, o concentrándolos en la DGDGT.

En el caso de que se cometieran las infracciones o los delitos con más del 30% de las mercancías que allí se expendieran, el inspector podía clausurar temporalmente el establecimiento. Tratándose de

delitos, la SECOFI haría del conocimiento del Ministerio Público los hechos y pondría a su disposición la mercancía asegurada.

El último párrafo del Artículo 223 Bis le daba facultad al titular del registro para que autorizara la venta de la mercancía tal cual estaba, o bien, si se le desprendiese la marca cuyo uso fuere ilegítimo, independientemente que se le impusieran las sanciones correspondientes al infractor. La intención de este último párrafo era posibilitar la negociación entre las partes.

Cabe señalar que este nuevo precepto revestía de facultades decisorias al inspector de la DGDT, donde podía dictaminar al momento de efectuar la diligencia si existía o no el acto de competencia desleal o el delito, lo que se resultaba antes de que la DGDT emitiera la resolución administrativa correspondiente, facultad que de conformidad con lo previsto por el Acuerdo que Adscribe Unidades y Delega Facultades a los Servidores Públicos de la SECOFI, publicado en el DOF el 12 de septiembre de 1985, está en todo caso reservada al Director General de dicha dependencia.

CAPITULO CUARTO

CONVENIO DE PARIS PARA LA PROTECCION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

México es parte del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Intelectual, por haber adoptado el texto de la última revisión efectuada en Estocolmo, Suecia, de fecha 14 de julio de 1967. Este Convenio fue aprobado por la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión el 11 de septiembre de 1975, según decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 5 de marzo de 1976, por lo que al tenor del Artículo 132 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, es ley en nuestro país, al haberse firmado por el Presidente de la República y aprobado por el Senado.

Hacia 1870, una veintena de naciones contaba con un sistema de protección de la propiedad industrial; entre ellas, ocho de América Latina. Con la amplia aceptación de estatutos nacionales de patentes, particularmente en Europa y América del Norte, comenzó a estudiarse la posibilidad de elaborar normas internacionales para proteger la propiedad industrial. La labor preparatoria coincidió con la Exposición Universal de Viena de 1873, donde el Gobierno austríaco cursó la invitación inicial para celebrar una conferencia internacional sobre derechos de patente, a sugerencia de los Estados Unidos. Como resultado de la Conferencia de Viena y de las discusiones preparatorias en 1878 y 1880, el 20 de marzo de 1883 se firmó en París el Convenio Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial, suscrita en ese año por catorce países -Bélgica, España, Francia, el Reino Unido, Italia, los Países Bajos, Portugal, Serbia y Suiza, por el continente europeo; Brasil, Ecuador, El Salvador y Guatemala, de América Latina, y Tunes, del norte de Africa; Estados Unidos se adhirió en 1887. Brasil es el único país latinoamericano que ha sido miembro del Convenio y de la

Unión desde sus comienzos, dado que Ecuador, El Salvador y Guatemala se retiraron en 1886, 1887 y 1895, respectivamente.(1)

En el año de 1884 surgió la Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial, constituida por 11 estados, de los cuales 8 eran europeos. Este Convenio es el tratado internacional que regula los derechos de propiedad industrial.

Desde su vigencia, el Convenio ha sido sometido a 6 revisiones: Bruselas, 1900; Washington, 1911; La Haya, 1925; Londres, 1934; Lisboa, 1958, y la última en Estocolmo, en 1967.

Para los países signatarios del Convenio (que hasta el 10. de septiembre de 1988 eran 98), y por ende, miembros de la Unión, el Artículo 19 del mismo establece la prioridad del Convenio sobre otros acuerdos que puedan ser firmados por los estados miembros, respecto de la misma materia. Asimismo, el Artículo 25 compromete a sus integrantes para que adecúen sus normas constitucionales a los lineamientos que aquél dispone.

1. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL CONVENIO DE PARIS

El Convenio responde a necesidades proteccionistas de los inventores, y originalmente se redactó como un instrumento de protección a los inventores individuales, para estimular la capacidad inventiva y que hoy favorece a los países dueños de la tecnología.(2) Sus principios fundamentales son:

1. Véase: Roffa, Pedro, "EVOLUCION E IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 12, México, diciembre, 1987, pp. 1039-1045; y Patel, Surendra J., "LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril, 1989, pp. 293-294.

2. Véase: Alvarez Soberanis, Jaime, "EL SISTEMA INTERNACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y LA PLANEACION DEL DESARROLLO TECNOLOGICO EN EL AMBITO NACIONAL", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, primera edición, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1985, pp. 104 y 105.

A) PRINCIPIO DE TRATO NACIONAL

Este se establece en los Artículos 2o. y 3o. del Convenio que disponen que "Los nacionales de cada uno de los países de la Unión gozarán en todos los demás países de la Unión ... de las ventajas que las leyes respectivas concedan actualmente o en el futuro a sus nacionales".

B) PRINCIPIO DE PRIORIDAD

Este principio está consagrado en el Artículo 4o. del Convenio, y significa que se le da efecto retroactivo a la fecha de registro de algún derecho en otro país; es decir, es una especie de garantía, de cláusula de salvaguardia que se le da a las personas para que no le usurpen su derecho en el extranjero. Para reclamar este derecho es necesario que el titular deposite su solicitud en los demás países de la Unión dentro de los plazos establecidos en el Convenio; un año para las patentes de invención y los modelos de utilidad, y seis meses para los dibujos o modelos industriales y para las marcas.

De esta manera, las solicitudes presentadas posteriormente en alguno de los demás países de la Unión, antes de la expiración de los plazos indicados, no podrán ser invalidadas por hechos ocurridos en el intervalo, en particular, por otro depósito, por la publicación de la invención o su explotación, por la puesta en venta de ejemplares del dibujo o modelo industrial, o por el uso de la marca, y estos hechos no podrán dar lugar a ningún derecho de terceros. Los derechos adquiridos por terceros antes de la fecha de la primera solicitud (que sirve de base al derecho de prioridad), quedan reservados a lo que disponga la legislación interior de cada país de la Unión.

C) PRINCIPIO DE INDEPENDENCIA DE LAS PATENTES

Consagrado en el Artículo 4o. bis del Convenio, el cual consiste en que las patentes solicitadas en los diferentes países de la Unión por los nacionales de éstos, serán independientes de las patentes obtenidas

para la misma invención en los otros países adheridos o no a la Unión, entendiéndose este principio en el sentido que las patentes solicitadas durante el plazo de prioridad son independientes, tanto desde el punto de vista de las causas de nulidad y caducidad, como desde el punto de vista de su vigencia; es decir, la autoridad no tiene derecho de preguntar al titular de un registro el porque le rechazaron ese registro en otro país. Asimismo, la concesión de una patente no podrá ser rehusada, o en su caso invalidada, por el motivo de que la venta del producto patentado u obtenido por el procedimiento patentado esté sometida a restricciones o limitaciones resultantes de la legislación nacional.

D) LICENCIAS OBLIGATORIAS E IMPORTACION

Las regulaciones de estos rubros estan contenidas en el Artículo 5o. del Convenio. La sección A. de este Artículo señala que no operará la caducidad de una patente registrada en un país si su titular importa el producto de algún otro país de la Unión. Dispone que la caducidad de las patentes sólo deberá operar cuando no hubiere bastado la concesión de licencias obligatorias para evitar los abusos de sus titulares, y se solicite después de transcurridos dos años de la concesión de la primera licencia obligatoria.

En cuanto a las licencias obligatorias, señala que será facultad de cada país tomar medidas para la concesión de este tipo de licencias, y prevenir los abusos que podrían resultar del ejercicio del derecho exclusivo conferido por la patente, como sería la no explotación. Para que pueda operar el otorgamiento de una licencia obligatoria, no será suficiente la falta o insuficiencia de explotación, sino que estas causas se den después de transcurridos cuatro años a partir de la fecha legal (o de solicitud de patente), o de tres años a partir de la concesión de la patente, aplicándose el plazo que expire más tarde; no se otorgará ésta si el titular de la patente justifica plenamente la falta de explotación. La licencia obligatoria tendrá el carácter de no exclusiva.

El mismo Artículo 5o. señala que las disposiciones expuestas en los dos párrafos que preceden serán aplicables a los modelos de utilidad.

El Artículo 5 quater dispone que los privilegios domésticos otorgados a los titulares de patentes de procedimientos, serán iguales para quien efectúe la importación de productos manufacturados con el procedimiento patentado.

E) MARCAS

Las disposiciones principales que en materia de marcas contiene el Convenio de París, entre otras, son las siguientes:

Los efectos de registro de una marca se constriñen única y exclusivamente al territorio del país que lo concedió, por lo que no tendrá efectos extraterritoriales o internacionales. Para que una marca se proteja en otros países, tendrá que hacerse el registro en los demás países en que se pretenda la protección, no pudiendo rechazarse o invalidarse por el motivo de que no haya sido depositada, registrada o renovada en el país de origen.

Las condiciones para el depósito y registro de las marcas, las cuestiones relativas al examen, los plazos de duración de la protección, así como otras cuestiones, se dejan a la competencia de la ley nacional.

En cuanto a las marcas notoriamente conocidas, el Artículo 6 bis del Convenio compromete a los países de la Unión, bien de oficio o a petición de parte, a rehusar o invalidar registros y a prohibir el uso de marcas que constituyan la reproducción, imitación o traducción, susceptibles de crear confusión, de marcas notoriamente conocidas utilizadas para productos o servicios idénticos o similares. Dispone también que los países deben conceder un plazo mínimo de 5 años, a partir de la fecha de registro, para reclamar la nulidad de dicha marca, dejando a la legislaciones internas la facultad de establecer plazos para reclamar la prohibición de uso. Cuando se trate de marcas

registradas o utilizadas de mala fe, los países de la Unión no deberán fijar plazos para reclamar la nulidad o la prohibición de uso.

El Artículo 6 sexies se refiere a las marcas de servicios, el cual señala que los países de la Unión se comprometen a protegerlas, más no se encuentran obligados a registrarlas.

Respecto a las marcas colectivas, el Artículo 7 bis también deja a la voluntad de sus firmantes el admitir las solicitudes y o registrarlas, así como las condiciones particulares bajo las cuales se protegerán. Sin embargo, los países sí deberán registrar las marcas colectivas extranjeras, siempre y cuando la existencia de la colectividad que la solicita no sea contraria a las leyes del país donde se pretende registrar.

Por último, es de destacarse que el Artículo 9o. del Convenio prevé las reglas para el embargo de productos que ostenten ilícitamente una marca al ser importados, ya sea en el país de origen o en el que se importa, a petición del Ministerio Público o autoridad competente, o a instancia de parte. Para el caso de que alguna legislación nacional no admita el embargo en el momento de la importación, el embargo se sustituirá por la prohibición de importación o por el embargo en el interior y, en última instancia, con los medios que la ley nacional concediese en caso semejante a sus nacionales.

F) COMPETENCIA DESLEAL

El Artículo 10 bis dispone que "Los países de la Unión están obligados a asegurar a los nacionales de los países de la Unión una protección eficaz contra la competencia desleal." Señala que en particular se deberán prohibir:

a) "Cualquier acto capaz de crear una confusión, por cualquier medio que sea, respecto al establecimiento, los productos o la actividad industrial o comercial de un competidor;

b) "Las aseveraciones falsas en el ejercicio del comercio, capaces de desacreditar el establecimiento, los productos o la actividad industrial o comercial de un competidor;

c) "Las indicaciones o aseveraciones cuyo empleo, en el ejercicio del comercio, pudieran inducir al público a error sobre la naturaleza, el modo de fabricación, las características, la aptitud en el empleo o la cantidad de los productos."

Por el Artículo 10 ter los países de la Unión se comprometen a asegurar a los nacionales de los demás países de la Unión los recursos legales apropiados para reprimir eficazmente la competencia desleal.

Con fundamento en lo anterior, se han llegado a promover, ante la Dirección General de Desarrollo Tecnológico, solicitudes para reprimir actos de competencia desleal, pero sin determinar el acto que conforme a la Ley de Inventiones y Marcas se debe proteger, lo que le impide a la autoridad actuar sustentado en lo dispuesto por el Artículo 1o. de esta Ley, el cual dispone que sólo se pueden combatir actos de competencia desleal en relación con los derechos que la misma Ley otorga.(3)

Las disposiciones del Convenio de París no son autoaplicativas, sino que generan una obligación a cargo de los Estados firmantes, que les exige legislar de manera que se asegure una protección eficaz contra la competencia desleal, mas no contiene reglas para la prosecución de procedimientos administrativos o judiciales; por ello, nuestra Ley solamente reprime aquellos actos de competencia desleal que se relacionan con derechos por ella protegidos.(4)

Esta interpretación hecha por el licenciado Abraham Alegría, entonces Director General de Inventiones, Marcas y Desarrollo Tecnológico, es violatoria del Artículo 133 Constitucional, que

3. Véase: Alegría Martínez, Abraham, "LA SITUACION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MEXICO Y SUS POSIBLES RESULTADOS", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, primera edición, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1985, pp. 92 y 93.

4. Ibid.

establéce que todos los tratados que estén de acuerdo con la Constitución celebrados por el Presidente de la República con aprobación del Senado son ley en México. En nuestro Derecho, todas las disposiciones contenidas en un tratado internacional que reúnen los requisitos a que se refiere el Artículo 133 de la Constitución, son autoaplicativas, en tanto forman parte de las leyes mexicanas.(5)

2. PROBLEMATICA Y REVISION DEL CONVENIO DE PARIS

El conocimiento tecnológico se encuentra concentrado en los países desarrollados, y al estar concientes de ello y de la necesidad de utilizar tecnología foránea por los países en desarrollo, se traduce en el reforzamiento del control que ejercen los primeros en el desarrollo económico de los segundos.

Los países desarrollados, al estar limitados por sus carencias tecnológicas, deben acudir a negociaciones con los países desarrollados para tener acceso a aquélla y, debido a la necesidad urgente de obtenerla, su posición negociadora no es del todo prometedora, toda vez que este factor es bien conocido por los países industrializados. No obstante lo anterior, los países en desarrollo han propugnado la modificación del Convenio para satisfacer sus necesidades en el ámbito tecnológico, mientras que los industrializados se aferran a lo contrario.

En el decenio de los setentas, diversas naciones del Tercer Mundo habían cuestionado la utilidad de adherirse al Convenio, y oficialmente el Grupo Andino había recomendado a sus miembros que no se integraran a la Unión. En la práctica, el Convenio no ha resultado ser un instrumento capaz de promover la satisfacción de las necesidades tecnológicas de los países en desarrollo, debido, en gran parte, a factores de índole histórico, cultural, económico, social y jurídico.

5. Véase: Rangel Ortiz, Horacio, "LA PROTECCION DE LA MARCA NOTORIA EN LAS REFORMAS A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", Revista *EL Foro*, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988, pp. 80 y 81.

Los países en desarrollo han insistido en diversos foros internacionales en que el Convenio de París debe ser objeto de una revisión, para adecuarse a sus necesidades de desarrollo. México ha participado activamente en los trabajos encaminados a la revisión y, de hecho, varias de las innovaciones que contiene la Ley de Invenciones y Marcas de 1976 estuvieron inspiradas en las sugerencias contenidas en los estudios realizados por organismos internacionales de aquella época.

Las críticas al sistema internacional de la propiedad industrial se generan en los países en desarrollo, por considerar que los derechos de propiedad industrial, y especialmente las patentes de invención, fundamentalmente se ejercen por empresas originarias de los países industrializados, que las registran en aquellos países para controlar los mercados a través de la importación, y no para producir en ellos, situación que se encuentra favorecida por los propios preceptos del Convenio de París. Asimismo, se critica que el progresivo debilitamiento de la obligación de explotación que se ha producido a través de las sucesivas revisiones del Tratado, abre las puertas para la transformación de la patente en un monopolio de importación, situación ampliamente debatida, y que incluso obstaculiza las conversaciones en materia de propiedad industrial en la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés).

Las críticas en cuanto a la explotación no se aceptan por los países desarrollados, ya que argumentan que el Acta de Estocolmo de 1967 deja flexibilidad suficiente a las legislaciones de sus miembros para equilibrar los intereses individuales y colectivos. El Acta de Estocolmo no condiciona los monopolios concedidos por la patente a la explotación industrial; tampoco prohíbe a los países imponer tal obligación por medio de sus leyes nacionales, como lo han hecho muchos de ellos, entre otros, México, con su Ley de 1975. Por otra parte, los

países pueden no conferir el derecho exclusivo sobre las importaciones con el monopolio de la patente, tal y como ocurre en México.(6)

El interés de la mayoría de los miembros del Grupo de los 77 se centra en tratar de evitar que se incluya en las reformas al Convenio de París una definición de patente al gusto de los países industrializados, por considerar la terminología propuesta respecto a la exclusividad del derecho del titular de la patente, así como la omisión al mencionar a la legislación nacional como la aplicable para el ejercicio del derecho que otorga la patente, como contrarios a los intereses de los países en desarrollo. Esta circunstancia, y el hecho de que la mayoría de los países del Grupo de los 77 no cuentan dentro de sus legislaciones nacionales con las figuras de certificados de inventor o de invención, han dado lugar a que los países en desarrollo se opongan a la existencia de las definiciones.

En la negociaciones internacionales México dejó entrever que el certificado de invención que regula la Ley de Invenciones y Marcas de 1975 y la figura del certificado de inventor de tipo socialista tenían ciertas diferencias, ya que éste no confiere ningún derecho; su propietario es el Estado, y es el único que puede establecer quién o quiénes podrán explotar la invención.

6. Para el estudio los diferentes puntos de vista de los países desarrollados y los del Tercer Mundo, así como el proceso de revisión del Convenio de París, véase Álvarez Soberanis, Jaime, op. cit., pp.108-132.

CAPITULO QUINTO

LAS NEGOCIACIONES EN EL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

En el área del comercio internacional hay dos conjuntos básicos de derechos y obligaciones. El primero es el del GATT, y el segundo existe fuera de ese acuerdo y depende de los diferentes tratados bilaterales que cada país suscriba.

En términos generales, puede decirse que el sistema del GATT concede más derechos a sus miembros, a cambio de compromiso de establecer una cierta disciplina en algunas áreas de la política económica y comercial. Inversamente, el régimen fuera del GATT permite mayor libertad de acción, en términos de política económica y comercial, a costa de menores derechos frente al resto de los países.

1. EL NACIMIENTO DEL GATT

Al terminar la Segunda Guerra Mundial se reconoció la necesidad de crear un sistema internacional de comercio que evitara el regreso a las prácticas del bilateralismo y la discriminación que prevalecieron antes del conflicto, y que estableciera un sistema comercial abierto. En febrero de 1946 se convocó a una Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, con el objeto de formular los principios y las reglas de una Organización Internacional de Comercio (OIC), así como de promover negociaciones multilaterales de reducción de derechos arancelarios. Por tanto, en 1948 se redactó la Carta de La Habana, en la cual se proponía una amplia gama de compromisos en las esferas del comercio, el empleo, el desarrollo y la reconstrucción.

Cuando Estados Unidos rechazó la Carta de La Habana, se decidió aplicar, con carácter provisional, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT o Acuerdo General) que empezó a funcionar

el 10. de enero de 1948, redactado paralelamente a la Carta, con el objeto de preservar la validez de las concesiones arancelarias negociadas hasta entonces. Su forma era la de un acuerdo comercial entre partes contratantes en el que se especificaban las concesiones arancelarias otorgadas entre ellas, así como las cláusulas operativas consideradas esenciales para proteger el valor de tales concesiones. Al no entrar en vigor la Carta de La Habana, el GATT pasó a ser el único conjunto de compromisos comerciales multilaterales.

Como ya se apuntó, el GATT inició sus acciones en 1948 con 23 países miembros, de los cuales Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea (CEE) resaltan junto a Cuba, Chile, Uruguay, Australia, la India y Yugoslavia.(1)

La creación del GATT se vincula con los objetivos de la política exterior de Estados Unidos. Durante la Segunda Guerra Mundial y después de ella, este país insistió en que la eliminación de las trabas comerciales llevaría no sólo a una mayor eficiencia económica y un mayor bienestar internacional, sino que también aseguraría la paz mundial duradera.

2. QUE ES EL GATT

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés: General Agreement on Tariff and Trade) es un tratado multilateral en el que participan 93 países que realizan más de las cuatro quintas partes del comercio internacional. Tiene como objetivo la liberalización del comercio mundial, y darle a éste una base estable para que contribuya al desarrollo económico y al bienestar de todos los pueblos.

Para lograr sus objetivos, las partes contratantes del GATT realizan rondas de negociaciones. A la fecha se han celebrado ocho

1. Wilker V., Jorge, "EL GATT (ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y TARIFAS)", Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1986.

rondas: 1947 (Ginebra), 1949 (Annecy, Francia), 1951 (Torquay, Inglaterra), 1956 (Ginebra), 1960-1961 (Ginebra, Ronda Dillon), 1964-1967 (Ginebra, Ronda Kennedy), 1973-1979 (Ginebra, Ronda Tokio) y 1986 (Ronda Uruguay).

Sin duda, parte del mérito del enorme crecimiento del comercio internacional se debe atribuir a la serie de reducciones arancelarias acordadas a mediados de los sesentas, durante la llamada Ronda Kennedy del GATT.

El régimen de comercio multilateral en el GATT se enfrenta a la crisis más profunda desde su creación, a consecuencia del resurgimiento del proteccionismo en escala mundial. Este se ha originado en parte por la exigencia de los países industrializados, en particular de Estados Unidos, de mayor reciprocidad en el intercambio comercial con los países en desarrollo (PED).

En los años sesentas, a medida que la posición en el comercio mundial de los PED se deterioraba y gran número de ellos se adhería al GATT, se insistía cada vez más en reconocer las necesidades de desarrollo. Con la creación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés: United Nations Conference on Trade and Development) en 1964, las presiones ganaron fuerza y los PED acordaron incluir una nueva sección en el Acuerdo General que formalizara dicho reconocimiento. A fin de cuentas, los intereses de los países del Tercer Mundo siguieron totalmente marginados del marco del GATT, en el cual prevalecieron fundamentalmente las naciones dominantes del comercio internacional.

El GATT ha patrocinado siete rondas de negociaciones comerciales previas a la de Uruguay que han disminuido considerablemente los aranceles al intercambio de productos industriales. No obstante, el trato a los bienes de exportación de mayor interés para los PED ha sido mucho menos favorable. Pese al reconocimiento por demás explícito del principio esencial del GATT de

no discriminación, han proliferado restricciones comerciales de este tipo dirigidas específicamente a los países en desarrollo.(2)

Como acuerdo internacional, que carece de supranacionalidad y, por ende, de coercibilidad, ha recibido permanentemente el influjo de las grandes potencias mercantiles, las que frecuentemente desvirtúan los principios del Acuerdo según su conveniencia. Esta variable se manifiesta en instituciones tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el propio sistema de las Naciones Unidas. Pese a ello, el Acuerdo ha actuado en diversas circunstancias en favor de países pequeños, abriendo sus instancias para evitar perjuicios y represalias provocadas por países poderosos.(3)

Por otra parte, el proyecto alternativo al GATT, la UNCTAD, pese a sus buenos augurios y, por momentos, avances notables en el área de los productos básicos, por diversos factores ha perdido vitalidad y presencia, con lo cual ha permitido que el GATT sin estridencias y en constante crisis, siga hegemonizando la regulación del comercio internacional.(4)

3. AMERICA LATINA ANTE EL INICIO DE LA RONDA DE URUGUAY

En un documento elaborado por la Secretaría Permanente del SELA, titulado "América Latina y la Nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, Recomendaciones de Política", fruto de la Reunión de Consulta sobre este tema, celebrada en Montevideo del 29 al 31 de mayo de 1986, dicha Secretaría hacía recomendaciones a sus Estados miembros para definir una estrategia regional con vistas a las negociaciones en el GATT. En ese documento se señalaba que, para los países latinoamericanos, las futuras negociaciones comerciales multilaterales tendrían una gran significación si permitieran el

2. Comisión del Sur, "DECLARACION SOBRE LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 10, México, octubre, 1988, pp. 935-945.

3. Wilker V. Jorge, op. cit., p. 21.

4. Ibid.

surgimiento de un sistema de comercio internacional que respondiese a sus intereses y necesidades de desarrollo. En este sentido, los intereses de estos países se relacionaban con los siguientes aspectos:

i) Un mayor y más seguro acceso a los mercados de los países industrializados, a fin de lograr la expansión y la diversificación de sus exportaciones;

ii) el fortalecimiento y el respeto de las disciplinas multilaterales y la no discriminación, y

iii) la plena aplicación de las disposiciones y los compromisos sobre trato diferenciado y más favorable para los PED. (5)

En relación a los "nuevos asuntos" que los países industrializados y, especialmente, Estados Unidos, habían insistido en incluir para la Reunión Ministerial del GATT de 1982, la Secretaría Permanente del SELA señalaba, en el documento en comento, las consecuencias que podría tener para los países de América Latina. En el caso concreto de la propiedad intelectual, se apuntaba la posibilidad de que los países industrializados aplicaran medidas de represalias comercial en contra de los países cuyas legislaciones se consideraran como obstáculos al comercio o a las inversiones en servicios, o que protegieran "indebidamente" los derechos de propiedad intelectual, o cuyo propósito fuere el control de las actividades de las empresas transnacionales.

A la luz de ésta y otras consideraciones, se recomendaba como mejor opción para los PED el no incluir el tema de los servicios en las propuestas negociaciones comerciales multilaterales. Por su parte, los Estados Unidos indicó que, en caso de que esto ocurriera, trataría de lograr sus objetivos a través de negociaciones "pluri" o "bilaterales".

Desde principios de los años ochentas, las naciones industrializadas, en particular Estados Unidos, habían estado presionando a los PED para que redujeran más aún las barreras a las

5. Secretaría Permanente del SELA, "AMERICA LATINA Y LAS NUEVAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES DEL GATT", en Comercio Exterior, vol. 36, num. 9, México, septiembre, 1986, pp. 808-818.

importaciones de mercancías, servicios, y a la inversión extranjera directa, pues de lo contrario amenazaban con cerrar sus mercados a los productos de los PED.

4. ESTADOS UNIDOS, JAPON Y LA COMUNIDAD EUROPEA ANTE EL INICIO DE LA RONDA DE URUGUAY

Estados Unidos, debido a las fuertes tensiones existentes, tenía la urgente necesidad de que se instrumentaran y aplicaran acciones para mejorar la disciplina multilateral y reforzar el sistema comercial internacional. En materia de propiedad intelectual, Estados Unidos señaló que buscaba un convenio que regulara las acciones y los procedimientos a fin de asegurar que la proliferación de prácticas individuales de los países no se convirtieran en barreras al comercio internacional. Asimismo, buscaba que el comercio de mercancías falsificadas fuere incluido en la próxima Ronda de negociaciones, en virtud de que este problema se profundizaba, con la consecuente amenaza de traducirse en una desproporción entre los derechos y las obligaciones de las partes contratantes. A largo plazo, este país perseguía la reducción de las distorsiones en el comercio resultantes del inadecuado tratamiento a los derechos de propiedad intelectual.(6)

El 8 de julio de 1985, la delegación de Japón ante el GATT presentó una comunicación en la cual expresan una serie de ideas preliminares para la Nueva Ronda de negociaciones, incluyendo sus objetivos, temas por tratar y plazos para hacerlo. En dicho comunicado señalaron que Japón estaba dispuesto a realizar su mejor esfuerzo para mantener y afianzar el sistema de libre comercio a través de la Nueva Ronda. En materia de tecnología avanzada y derechos de propiedad intelectual (incluyendo comercio de mercancías falsificadas), indicaron que Japón le daba una importancia considerable a estos temas, pero que

6. "UNITED STATES GOALS FOR NEW MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS", documento publicado por el GATT, referencia L/5846, fechado el 12 de julio de 1985.

antes de entrar en negociaciones era necesario realizar estudios más intensos.(7)

La Comunidad Europea, con el propósito de contribuir de buena fe a la aceleración del proceso para establecer una nueva ronda multilateral de negociaciones, presentó un documento en la misma fecha que Japón, en el cual manifestaron su fuerte apoyo para la celebración de la Nueva Ronda. Señalaron que era evidente que las pautas del comercio habían evolucionado con los años, y que el GATT, si se quería que siguiera siendo relevante en el futuro, debía estar preparado para considerar nuevos temas, tales como servicios, propiedad intelectual, y quizá otros temas según su importancia.(8)

5. DECLARACION MINISTERIAL DE PUNTA DEL ESTE

Del 15 al 20 de septiembre de 1986 se celebró en Punta del Este, Uruguay, la Reunión Ministerial cuyo propósito consistía en adaptar el Acuerdo a las nuevas características del comercio internacional. Desde el principio la reunión se centró en discutir dos temas conflictivos: la exigencia de los países agroexportadores (integrado por 14 países en los cuales figuran Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay) de que Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE) eliminaran los subsidios agrícolas, y por otra parte, la propuesta estadounidense apoyada por Japón, de incluir los servicios en las negociaciones del GATT, propuesta que se enfrentaba a la negativa del Grupo de los Diez encabezado por Brasil.(9)

Las 92 naciones que conformaban en 1986 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), aprobaron efectuar la octava ronda de negociaciones multilaterales del organismo, conocida

7. "SUBMISSION BY JAPAN ON THE NEW ROUND OF TRADE NEGOTIATIONS", documento publicado por el GATT, referencia L/5833, de fecha 8 de julio de 1985.

8. "EUROPEAN COMMUNITY COMMUNICATION ON A NEW ROUND", documento publicado por el GATT, referencia L/5835, de fecha 8 de julio de 1985.

9. Recuento Latinoamericano, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, México, octubre, 1986, p. 900.

como "Ronda de Uruguay", adoptando para ello la Declaración de Punta del Este.

Los objetivos principales de la nueva ronda serían el contener y hacer retroceder el proteccionismo y eliminar las distorsiones el comercio; defender los principios fundamentales del GATT y promover sus objetivos; y desarrollar un sistema multilateral de comercio más abierto, viable y duradero. Uno de los principios generales que regirían las negociaciones fue el que los países desarrollados (PD) no esperaban que en el marco de negociaciones comerciales los PED aportaran contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio.(10)

En la sección "Negociaciones sobre el Comercio de Mercancías", en el rubro de temas para las negociaciones, se establecieron los lineamientos en relación a los "Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, incluido el de Mercancías Falsificadas", el cual establecía:

"A fin de reducir las distorsiones del comercio internacional y los obstáculos al mismo, y teniendo en cuenta la necesidad de fomentar una protección eficaz y adecuada de los derechos de propiedad intelectual, y de velar por que las medidas y procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo, las negociaciones tendrán por finalidad esclarecer las disposiciones del Acuerdo General y elaborar, según proceda, nuevas normas y disciplinas.

"Las negociaciones tendrán por finalidad la elaboración de un marco multilateral de principios, normas y disciplinas en relación con el comercio internacional de mercancías falsificadas, habida cuenta de la labor ya realizada en el GATT.

10. Declaración Ministerial sobre la Ronda de Uruguay, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, México, octubre, 1986, pp. 932-936.

"Estas negociaciones se entenderán sin perjuicio de otras iniciativas complementarias que puedan tomarse en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual o en cualquier otro foro para tratar de resolver estas cuestiones."(11)

En el preámbulo del primer párrafo se hace referencia a la protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual, y al mismo tiempo se pretende asegurar que el cumplimiento de los mismos no origine obstáculos al comercio legítimo, limitándose ambos objetivos a aclarar las disposiciones del GATT. Las nuevas reglas y disciplinas que pudieren elaborarse al respecto se calificaron con la expresión "según proceda".

El segundo párrafo es más directo, dado que se ocupa del establecimiento de un marco multilateral que permita tratar el comercio internacional de artículos falsificados, tema que ya se analizaba en el GATT.

Por último, el tercer párrafo se añadió en previsión de cualquier interpretación errónea, con la que se pretendió asegurar a los inconformes que las negociaciones en la materia no se llevarían en detrimento de otras iniciativas de la OMPI o de otros foros.

6. LA RONDA DE URUGUAY

La Ronda de Uruguay, octava en la serie, se inició en septiembre de 1986, y se previó que durara cuatro años (hasta diciembre de 1990). Es un intento de reestructurar y remodelar las reglas del sistema de comercio internacional según los intereses y los objetivos de los principales países participantes en el comercio mundial; por ello, es cualitativamente distinta de las negociaciones tradicionales del GATT sobre liberación comercial, como las rondas de Kennedy y de Tokio, en virtud de que no se limita al modelo clásico de negociaciones de asuntos comerciales. Los PD la han convertido en una empresa

11. Ibid.

compleja y multidimensional orientada a definir y elaborar las normas que regirán las nuevas esferas de las relaciones económicas internacionales.

7. ADHESION Y PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GATT

En el otoño de 1985, el Presidente Miguel de la Madrid tomó acciones formales para que México se adhiriera al GATT, situación que en un principio fue recibida con oposición por los empresarios mexicanos, ya que consideraban que aún era necesario tomarse más tiempo para recobrase de la crisis económica y reforzar la industria nacional.

Durante la Ronda de Tokio México únicamente tuvo la calidad de observador. El 16 de junio de 1979 México solicitó su adhesión al Acuerdo General, formándose para ello un grupo de trabajo que examinó la petición mexicana. El 26 de octubre de 1979, el grupo recomendó permitir que México suscribiera el Acuerdo. La oposición se intensificó en México, y el 18 de marzo de 1980 el Presidente López Portillo anunció que México no firmaría el Protocolo de Adhesión, y que todos los esfuerzos encaminados para unirse al GATT se posponían indefinidamente.(12)

El 24 de octubre de 1986, dos meses después de que iniciara la Ronda de Uruguay, se formalizó la adhesión de México al GATT, y un mes después se convirtió en la noagésima segunda parte contratante. En el Protocolo de Adhesión, fechado el 17 de julio de 1986 en Ginebra, se tomó nota de la condición de México como país en desarrollo,(13) en razón de la cual gozaría del trato especial y más favorable que el

12. Reyna, Jimmie V., "THE ROLE OF CERTAIN CONSULTATIVE AND BILATERAL ARRANGEMENTS BETWEEN THE U.S. AND MEXICO AS A FOUNDATION FOR FREE TRADE NEGOTIATIONS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, 1990.

13. Conforme a las normas del GATT, los países de menor desarrollo disfrutan de ciertos privilegios en función de sus necesidades de desarrollo. Sin embargo, estas concesiones son en algunos casos más nominales que reales, ya que no es probable que los países industriales liberen su comercio en el futuro, a menos que los PED más avanzados disminuyan también sus propias restricciones a la importación.

Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo, establecen para los países en desarrollo. Asimismo, se estableció que México continuaría aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria.(14)

El ingreso de México al GATT, durante la Ronda de Uruguay, constituye la primera etapa de su apertura comercial, y se entiende como una decisión dirigida a facilitar la política de comercio exterior que el instrumento a raíz de la crisis de 1982, ya que una estrategia de promoción de exportaciones sólo adquiere sentido si se tiene asegurado el acceso estable a los mercados mundiales.

Con mucho, la decisión más importante en materia comercial en México fue la de ingresar al GATT. Exigió buena dosis de valor político, ya que apenas en 1980, como se apuntó, se había decidido no pertenecer al Acuerdo, por motivos que entonces se denominaron consideraciones "políticas". En aquella época se argumentó que, si México se unía al GATT, perdería libertad de acción para aplicar las políticas de desarrollo que más convenían al país. Mas fue precisamente eso lo que cambió después de la crisis de la deuda externa de 1982. Después de las negociaciones habituales, cuyos resultados no se consideraron tan favorables como los que se podrían haber obtenido en 1979 (reflejo de la pérdida de capacidad negociadora del país), México se convirtió en miembro pleno del GATT en 1986. Las razones esgrimidas en favor de este cambio de políticas, que debieron existir también en 1980, fueron: i) que se dispondría de un foro donde dirimir y resolver contiendas comerciales; ii) que mejorarían las condiciones de acceso a los mercados internacionales, y iii) que habría oportunidad de participar más plenamente en las actuales negociaciones comerciales.(15)

14. Véase en Comercio Exterior, "PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS COMERCIO", vol. 36, núm. 10, México, octubre de 1986, pp. 876 y 877.

15. Véase: Bueno, Gerardo, "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 926-935.

En la reunión de Punta del Este, México fue uno de los países de menor desarrollo relativo que pugnaron para que el tema de los servicios se incluyera en la agenda de la Ronda de Uruguay, ante la oposición de otras naciones influyentes del mismo grupo. La postura mexicana se justificó, entre otras cosas, porque el comercio de servicios parece ser más importante para México que para otros países con un desarrollo similar. El turismo, las transacciones fronterizas, los ingresos de las maquiladoras y los servicios de ingeniería son rubros importantes de la balanza de pagos del país.

México modificó radicalmente su política comercial para ingresar al GATT. Se comprometió a reducir aranceles y a eliminar permisos previos y precios oficiales; incluso abrió su economía más de lo que se había concertado y en un período menor.

La posición de México ante el GATT es que en éste ve la mejor oportunidad del siglo para defender y promover de manera efectiva un sistema comercial que ofrezca beneficios compartidos para toda la comunidad comercial internacional.(16)

La propuesta de México para las negociaciones de la Ronda de Uruguay constó de cinco puntos, mismos que fueron expuestos por el Presidente Salinas de Gortari ante el pleno de las partes contratantes del Acuerdo General el 1o. de febrero de 1990 en Ginebra, Suiza, y que a continuación se detallan:(17)

i) El restablecimiento del cumplimiento de las disciplinas básicas del Acuerdo General, donde se veía con preocupación que el acceso de las exportaciones mexicanas a menudo se detiene por restricciones "voluntarias", violatorias del principio de la no discriminación.

ii) El mejoramiento de la calidad y del contenido de las reglas y los procedimientos del Acuerdo General. La falta de precisión de las

16. Salinas de Gortari, Carlos, "MEXICO ANTE EL GATT: COMERCIO EXTERIOR Y NUEVA POLITICA ECONOMICA", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 3, México, marzo de 1990, pp. 233-235.

17. *Ibid.*

disposiciones permite interpretaciones unilaterales, como el caso del antidumping, y los procedimientos para la aplicación de derechos compensatorios que se utilizan como mecanismos de hostigamiento a los exportadores.

iii) Establecer un equilibrio estructural en el sistema, que permita a países que han realizado esfuerzos importantes de apertura obtener un trato recíproco a sus exportaciones.

iv) Concebirse elementos constructivos e innovadores, para asegurar que las reglas del sistema contribuyan al proceso de desarrollo económico de los países.

v) Que las tendencias hacia el regionalismo sean encauzadas, para fortalecer los intercambios mundiales. Los bloques comerciales, en vez de convertirse en fortalezas impenetrables, deberán constituirse en polos de desarrollo comercial.

Concluyó el Presidente Salinas su discurso señalando que el proceso de globalización requiere de un sistema comercial que facilite los intercambios de bienes y servicios, a fin de que todos los países se beneficien de las aportaciones científicas, tecnológicas y culturales que surjan en las diferentes regiones del planeta. Por último, reiteró el compromiso pleno de su gobierno con la filosofía y práctica jurídica que rigen al organismo.

En enero de 1990 la SECOFI elaboró un documento llamado "Participación de México en las Negociaciones Multilaterales de la Ronda de Uruguay", en el cual precisó los objetivos y la estrategia que seguiría México ante el GATT.(18)

Bajo el rubro de "Temas de baja prioridad en las negociaciones", se tocan los derechos de propiedad intelectual, donde la SECOFI hace una pequeña exposición de las diferentes posiciones existentes, y señala que la de México es congruente con la posición más moderada de la CEE, Suiza y los países nórdicos, quienes no prejuzgan el resultado de

18. Véase: "MEXICO EN LA RONDA DE URUGUAY", Sección Nacional, Sector Externo, en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, México, agosto, 1990, pp. 724-728.

las negociaciones en el sentido de quién (el GATT o la OMPI) deberá administrar el acuerdo resultante.

Por lo que se refiere a las patentes, se indica que no existe consenso en cuanto al período de protección ni en lo que debe ser objeto de éstas, pero que, no obstante ello, México estaba dispuesto a ampliar su período de protección, de 14 a 20 años. En lo concerniente a las marcas, se apuntó la persistencia de las diferencias con respecto al derecho de cada país para determinar el universo de protección, pero que México protege tanto marcas de productos como de servicios. Por lo que tocaba a los secretos comerciales, México apoyaba la petición de los PD para dar una mayor protección contra su divulgación.

En el tema de mercancías falsificadas, México se adhirió a la proposición de los PED en el sentido de que se debe dar un marco normativo integrado al GATT e independiente del convenio multilateral sobre los derechos de propiedad intelectual. Esta posición es contraria a la de los PD, quienes buscan un acuerdo integral en el GATT que abarque ambos aspectos.

Por último, se afirmó que deben mejorarse los mecanismos de protección, sin que ello implique obstruir el acceso a la tecnología. Las normas y los estándares que se establecieran en la Ronda debieran complementar, no sustituir, las legislaciones nacionales en torno de los derechos de propiedad intelectual.

Con lo anterior se empezaba a vislumbrar cual sería la posición y la estrategia que México seguiría en torno de estos derechos, y las primeras directrices que contendría el proyecto de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, enviada por el Presidente Salinas de Gortari al Congreso de la Unión en diciembre de 1990.

8. LA COMISION DEL SUR

La Comisión del Sur es un organismo internacional independiente, integrado por 28 comisionados a título personal (19), constituido formalmente el 2 de octubre de 1987 en Ginebra, Suiza, para examinar los problemas socioeconómicos del Sur, y fue "el resultado de profundas reflexiones y conversaciones entre intelectuales y estadistas de las naciones subdesarrolladas." (20) El nuevo organismo, cuya vida sería de tres años, se financiaría con las contribuciones voluntarias del Tercer Mundo.

La idea de su creación surgió durante la Segunda Reunión Cumbre de Estudiosos y Estadistas del Tercer Mundo, celebrada en Kuala Lumpur en 1986. El Movimiento de Países no Alineados apoyó el proyecto en su Octava Reunión Cumbre, realizada en Harare, Zimbabwe, en septiembre de 1986, y a principios de 1987 obtuvo el beneplácito de la Reunión Ministerial del Grupo de los 77, celebrada en La Habana.

Como resultado de la Tercera Reunión de la Comisión del Sur, celebrada en la Ciudad de México del 5 al 8 de agosto de 1988, reanudándose posteriormente las reuniones en Cocoyoc, Morelos, se emitió el documento "Declaración sobre la Ronda de Uruguay", cuya finalidad era el dar recomendaciones a los países del Sur para las negociaciones del Examen de Mitad de Período de la Ronda, por celebrarse en diciembre de 1988 en Montreal, Canadá.

19. La Comisión del Sur estuvo integrada por 28 miembros, siendo su presidente Julius K. Nyerere, primer presidente de Tanzania (1964-1985); tomando en cuenta que sus comisionados participaban a título personal, el único mexicano que participó fue Jorge Eduardo Navarrete, entonces embajador de México en el Reino Unido e Irlanda, destacando además personalidades tales como Enrique Iglesias, de Uruguay y Carlos Andrés Pérez, de Venezuela; los demás intelectuales que la conformaron provenían de la India (2), Egipto, Brasil (2), Mozambique, Sri Lanka, Argentina, Zimbabwe, Jamaica, Filipinas, Nigeria, Costa de Marfil, Yugoslavia, China, Guyana, Cuba, Pakistán, Senegal, Malasia, Samoa Occidental, Indonesia y Argelia.

20. Nyerere, Julius K., Discurso pronunciado en la ceremonia inaugural de los trabajos de la Comisión el 2 de octubre de 1987, en la Ciudad de Ginebra, Suiza, en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 2, México, febrero, 1988, p. 149.

A. DECLARACION SOBRE LA RONDA DE URUGUAY

En esta Declaración,(21) al hablar de la Ronda de Uruguay, la Comisión señala que dado que en ella se negocian cuestiones de diversa importancia, los PED deben tener cuidado en no sacrificar sus intereses estructurales más amplios ni aceptar obligaciones y desventajas de largo plazo a cambio de concesiones marginales. Este peligro lo acentúan, en virtud de que los PED no se han integrado en un foro organizado comparable al Grupo de los 77 en la UNCTAD, además que la manera misma de funcionar del GATT desalienta este tipo de comunicación y fomenta la fragmentación de puntos de vista entre los PED.

Con base en lo anterior, apuntaron que era preciso que en los PED la Ronda recibiera una atención especial y una elevada prioridad política, ya que sólo de manera colectiva el Sur se puede enfrentar con éxito a la estrategia tan organizada de los países desarrollados, quienes intentan conformar, pieza por pieza, la estructura de un nuevo sistema que responda fundamentalmente a sus intereses y a su concepción del mundo.

En la Declaración de Punta del Este, las Partes Contratantes se comprometieron explícitamente a no exigir en la Ronda de Uruguay que los PED hicieran concesiones incompatibles con sus necesidades de desarrollo, financieras y comerciales. A pesar de esta promesa explícita, los países industrializados reclaman con creciente insistencia que los PED liberen significativamente su comercio durante las negociaciones. En cuanto a los argumentos que apoyan esta propuesta, la Comisión los tacha de poca credibilidad, citando para ello un ejemplo, el cual consiste en alegar que los PED se aprovechan del GATT a cambio de nada, y que en lo sucesivo no obtendrían concesiones importantes de los PD a menos que participen realmente en las negociaciones liberando su régimen comercial.

21. Véase: Comisión del Sur, "DECLARACION SOBRE LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 10, México, octubre, 1988, pp. 935-945.

Asimismo, se indicó que los países del Sur reciben cada vez más presiones para que ajusten sus leyes sobre derechos de propiedad intelectual a los intereses de los exportadores de tecnología, lo cual la Comisión califica como un grave obstáculo para que los PED logren sus aspiraciones en materia de comercio y desarrollo.

En el punto 17 de la Declaración, asentaron que la viabilidad política de que el Sur adopte una posición común se fundamenta en la fuerza de cohesión de una serie de principios, cuya defensa es decisiva para influir en el resultado de las negociaciones en la Ronda de Uruguay. En el inciso i) de este punto, señalaron que las negociaciones en materia de inversiones y derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, deben guiarse por el reconocimiento formal del objetivo de fomentar el desarrollo de los países del Sur, así como por el respeto de los objetivos de política de las leyes y reglamentaciones nacionales; y terminan apuntando que todo régimen multilateral debe proporcionar estímulos positivos al progreso técnico de los PED, sobre todo, eliminando los obstáculos para el acceso a los conocimientos técnicos.

Al hablar de los "nuevos temas" de la Ronda de Uruguay, que incluyen el comercio de servicios, inversiones relacionadas con el comercio y los derechos de propiedad intelectual vinculados con el comercio, se refirieron a que dichos nuevos temas tiendan a que la jurisdicción del GATT se extienda más allá de los temas tradicionales relacionados con las restricciones arancelarias al comercio internacional de mercancías. Esta situación refleja la posición de los principales países desarrollados, quienes desean reformular las normas y los principios que rigen el funcionamiento de toda la economía mundial para adaptarlos a los intereses de sus empresas transnacionales, y que consideran simplemente académica las diferencias entre comercio, inversión y transferencia de tecnología.

En cuanto a las firmes intenciones de proteger, e incluso ampliar la posición competitiva privilegiada de los principales generadores de

tecnología y sus ganancias monopólicas, mediante la insistencia de los derechos de propiedad intelectual, tal y como la conciben, la Comisión señaló que la creciente comercialización en los PD de las investigaciones sobre genética vegetal, financiados con los derechos de patente, constituye una seria amenaza para la genética vegetal, la alimentación y la agricultura del Tercer Mundo. La iniciativa sobre derechos de propiedad intelectual presentada en el GATT entraña consecuencias por demás alarmantes: se pretende proteger los recursos genéticos mundiales como propiedad privada, y no como un recurso de toda la humanidad. De consecuencias más profundas, de mayor alcance y aún más alarmantes para los PED, son las intenciones de usar como una palanca para asegurar los derechos de propiedad intelectual, no sólo las relaciones comerciales bilaterales, sino también otras esferas muy alejadas de las negociaciones comerciales, tales como la disponibilidad de asistencia financiera y técnica. Lo anterior fortalece la evidencia de que la protección de la propiedad intelectual rebasa al GATT, y de que ésta se seguirá empleando mientras la expansión de la actividad económica de las empresas transnacionales sea el objetivo central, sin tomar en consideración los principios en que se basan las normas y los acuerdos multilaterales.

Los derechos de propiedad intelectual y su protección internacional se ha tratado tradicionalmente en el marco de la OMPI. Sin embargo, los principales generadores de tecnología tienen tantos intereses en este asunto, que han juzgado adecuado lanzar una iniciativa basada en el GATT para lograr un sistema internacional más estricto y más amplio, a fin de hacer valer los derechos de propiedad intelectual. El objetivo, es a todas luces, crear un sistema que ejerza una presión real en los PED para que reestructuren sus leyes nacionales en la materia en pro de los intereses y las necesidades de los principales generadores de tecnología, especialmente por medio de la expansión del alcance del sistema de esos derechos, la prolongación de la duración de los privilegios concedidos, la expansión del área geográfica en donde es posible ejercerlos y la liberación de las restricciones al uso de los mismos. De tener éxito, este intento tendrá

importantes efectos adversos en el ritmo de generación, absorción, adaptación y asimilación de los cambios tecnológicos en los PED.

Por tanto, la Comisión concluye que el fomento de la capacidad tecnológica nacional en los PED y el acceso adecuado a un costo razonable de esos países a las tecnologías internacionales que necesitan, deben ser, por consiguiente, parte integral de todo sistema internacional equitativo para la protección de los derechos de propiedad intelectual. El control de las prácticas comerciales restrictivas de las empresas transnacionales y la adopción de medidas internacionales positivas para facilitar la transferencia de tecnología a los países del Sur, deben figurar de manera prominente en la planeación de cualquier sistema en la materia.

Terminan por apuntar, en este rubro, que la aproximación desequilibrada e injusta jamás merecerá el apoyo voluntario de los PED. Su aceptación inhibiría gravemente el cambio tecnológico, y constituiría un obstáculo enorme para el desarrollo del Tercer Mundo.

9. LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN EL GATT

A. HISTORIA

Desde su independencia, los PED empezaron a reconocer cuán mal estaban situados en el sistema de propiedad industrial, ya que en la conformación y en el sistema, sobre todo de patentes, habían participado sólo de manera periférica.

Las revisiones llevadas a cabo por los PED para contrarrestar las desigualdades reinantes con los PD en materia de propiedad industrial, tendieron a excluir del privilegio de patente varios rubros y procesos de importancia crítica para el desarrollo nacional, redujeron la vigencia de los derechos de patente y licencias, fortalecieron las disposiciones sobre licencias obligatorias, impidieron que se comprobara la explotación de las patentes a través de importaciones, revocaron

patentes no utilizadas en la producción nacional y, estrecharon la vigilancia de las prácticas abusivas para tratar de regularlas.

Después de que estas medidas fueron adoptadas comenzaron las negociaciones diplomáticas en la OMPI para reformar el Convenio de París, sobre todo el Artículo 5o., que equipara la importación a la explotación de la patente. Asimismo, en respuesta a las vigorosas iniciativas del Grupo de los 77 se estableció en la UNCTAD el Código Internacional de Conducta para la Transferencia de Tecnología. Los PD también participaron, se comprometieron a revisar el Convenio de París y a establecer el Código de la UNCTAD para Promover el Desarrollo Tecnológico del Tercer Mundo.

Entonces ocurrió la crisis; la economía del mundo disminuyó su ritmo, las exportaciones de los PED se desplomaron, las deudas externas crecieron vertiginosamente, la agricultura se tambaleó, disminuyó el crecimiento económico de numerosos países, y las presiones en la balanza de pagos se tornaron graves, todo lo cual redundó en presiones sociales y en que los PED se tornaran vulnerables. Esta situación fue aprovechada por los PD, quienes olvidaron sus compromisos de revisión del Convenio de París y del Código de la UNCTAD, para presionar, como actualmente sucede, para que las negociaciones se lleven a cabo en el seno del GATT.

Las negociaciones sobre los aspectos relacionados con el comercio de los derechos de propiedad intelectual (NACPI)(22) en el GATT tienen su origen en la introducción del tema de comercio de mercaderías falsificadas en 1979, cuando las delegaciones de Estados Unidos y de la CEE propusieron un proyecto de acuerdo en la materia. El objetivo fundamental del proyecto era lograr que las partes contratadas adaptaran sus leyes, reglamentos y prácticas administrativas, con el fin de que los titulares de derechos de propiedad intelectual (particularmente de marcas) tuviesen la oportunidad de confiscar en la

22. Acrónimo en Inglés de las negociaciones (TRIPs, Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights).

frontera aquellos productos que se sospechaba eran falsificadas. Debido a la incertidumbre que rodeaba a los aspectos jurídicos e institucionales de dicho tema, el proyecto de acuerdo no logró tener suficiente apoyo para ser adoptado como código durante la Ronda de Tokyo.

Tras la Reunión Ministerial del GATT de 1982, en la cual se planteó el nuevo tema de comercio de mercancías falsificadas, las partes contratantes decidieron crear en 1984 un grupo de expertos que, luego de seis reuniones celebradas durante 1985, no pudo llegar a una opinión común sobre si sería o no procedente emprender una acción colectiva en el marco del GATT.

El Convenio de París, en su Artículo 9, protege las marcas contra la importación de productos falsificados, mientras que, por el contrario, el Acuerdo General sólo se vincula con el tema de las mercaderías falsificadas de manera tangencial, ya que el Artículo XX, apartado d), hace hincapié en que las salvaguardias contra la importación de estos productos no debe implicar un obstáculo ilegítimo al comercio.(23)

La posición de los PED desde que se planteó este tema en el seno del GATT fue que no negaban la existencia de este fenómeno en el comercio, pero que el Artículo 9 del Convenio de París abordaba la cuestión tanto en la frontera como en el lugar de producción, por lo que al ser este Convenio administrado por la OMPI, el foro adecuado para las discusiones sería este organismo, toda vez que el Artículo XX, apartado d) del Acuerdo General no estaba enfocado a la protección de la propiedad industrial, sino evitar que tal protección sirva de excusa para crear obstáculos al comercio legítimo.

La presión de Estados Unidos para incluir el tema de la propiedad intelectual en la Declaración de Punta del Este provocó una fuerte reacción en los PED. En opinión del Gobierno estadounidense, la carencia

23. Secretaría Permanente del SELA, op. cit., p. 817.

de un sistema adecuado para la protección de estos derechos es nociva para las relaciones comerciales, y puede dar pie a la existencia de barreras no arancelarias. Por tanto, desde su punto de vista, el tema está dentro de la competencia del GATT.

A esta posición se objeta que los derechos de propiedad intelectual no son necesariamente una barrera no arancelaria y, en consecuencia, se les debe excluir del ámbito del GATT. La reglamentación de normas y la uniformidad de las legislaciones nacionales sobre la materia van más allá de la cobertura del Acuerdo General y son competencia, más bien, de la OMPI. En parte, las discrepancias surgen porque el concepto de barrera no arancelaria carece de una definición precisa y se presta a diversas interpretaciones.

Dada la hostilidad de los PED hacia el GATT, no es sorpresa que ellos prefieran tratar con la OMPI. En la OMPI, como en otras agencias de las Naciones Unidas, cada país tiene un voto, y las decisiones se dan por mayoría simple. En contraste, las decisiones del GATT se adoptan, típicamente, por consenso. La mayoría aplastante en la OMPI obviamente les permite a los PED imponer sus puntos de vista en el bloque minoritario del mundo industrializado, razón por la cual estos países prefieren llevar las negociaciones dentro del GATT, además de que por este medio se podrían pactar mecanismos efectivos de solución de controversias, una de las finalidades principales que persiguen los PD.

La propiedad intelectual reviste particular importancia, debido a la transición, en los años ochentas, hacia un nuevo paradigma tecnológico, cuyo elemento principal es el uso intensivo del conocimiento científico en el proceso productivo.

B. OBJETIVOS

La estrategia estadounidense dirigida a fortalecer la propiedad de las invenciones y mejoras tecnológicas se ha llevado también al GATT,

en cuyo seno se ha incluido la discusión del tema de la propiedad intelectual. El objetivo es asegurar su protección en los casos en que no se reconoce (por ejemplo, en los programas de computación y en los productos farmacéuticos), y lograr medios más eficaces para combatir la piratería, incluyendo un "código" que vincule los temas de la propiedad intelectual con los de comercio. Es decir, se propuso que el GATT -y no la OMPI- adoptara normas disciplinarias adicionales en un acuerdo, para que posteriormente las leyes nacionales de todos sus miembros se adecuen al nuevo acuerdo. Esta estrategia de Estados Unidos se reflejó en las propuestas de Japón, Suiza y la CEE, las que difieren de forma, pero no de fondo (la de Estados Unidos contiene casi todos los elementos de las otras).

La ofensiva en el ámbito del GATT responde, ante todo, a la lucha competitiva entre los países industrializados y, en particular, entre Estados Unidos y Japón. Apunta también a consolidar la presencia de los bienes y servicios estadounidenses en los PED, a fin de asegurar un ámbito mundial para la recuperación de las inversiones en investigación y desarrollo.

La incorporación del tema de la propiedad intelectual en las negociaciones del GATT se complementa con la de las inversiones extranjeras y los servicios. La propuesta de incorporación de las NACPI tiene un gran alcance, toda vez que van más allá de toda la historia de los entendimientos y consensos entre gobiernos logrados desde la Segunda Guerra Mundial, y trascienden los compromisos adoptados por todos los grupos de países en las resoluciones, decisiones y discusiones llevadas a cabo en el seno de la ONU, la UNCTAD y la OMPI.

Las propuestas para llevar a cabo las NACPI en el GATT se basan en declaraciones de pérdidas, dificultades, deformaciones, impedimentos y obstáculos que informan las empresas y los exportadores o sus asociaciones. Se acusa a los gobiernos de limitarse a reproducir estos informes sin hacer la más mínima verificación y a presentarlas como si fuesen las de la economía nacional, ya que no existe análisis alguno de las declaraciones ni se califica su

importancia o veracidad. Un ejemplo de ello sería el caso de Estados Unidos, que argumentó pérdidas por 2000 millones de dólares, cantidad equivalente a menos de un milésimo del Producto Interno Bruto y a un centésimo de las exportaciones de ese país en 1986. En sus propuestas al GATT, los gobiernos de los PD aceptan esas pérdidas como reales, las presentan con toda seriedad, enumeran los problemas y plantean los remedios, que, coincidentemente, son las de sus empresas.(24)

Independientemente de un posterior análisis de las propuestas de Estados Unidos, Japón y la CEE para las NACPI, a continuación se comenta la ruta propuesta por los PD. En primer lugar, señalan que todo aquel país que no tenga leyes sobre la materia deberá formularlas a la mayor brevedad; y en segundo lugar, que los que disponen de ellas las modifiquen para ampliar y fortalecer la protección a los derechos de propiedad intelectual.

En materia de patentes, que es la más debatida, los cambios sobresalientes que proponen son: abolir las disposiciones que excluyen de protección a ciertos productos y procesos (omitiendo por completo las invenciones relacionadas con la defensa y la seguridad nacional, salud, enseñanza y la difusión de conocimientos y el desarrollo acelerado, que hasta ahora han motivado la implantación de tales excepciones de patentabilidad, incluso en los PD); ampliar la duración de las patentes, de suerte que puedan obtener ganancias por mayor tiempo; que los PED no abusen de la facultad que les otorga el Convenio de París para decretar las licencias obligatorias, toda vez que el Artículo 5A del Convenio únicamente permite el otorgarlas cuando la patente no se use; y por último, que se fortalezcan la aplicación de las nuevas leyes de patentes y los acuerdos internacionales, insistiendo que el castigo a las transgresiones de este nuevo orden internacional ha ser instantáneo y adecuado.(25)

24. Véase: Patel, Surendra J., "LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril, 1989, pp. 288-301.
25. *Ibid.*, pp. 298 y 299.

Además de los efectos en el comercio atribuidos a una protección inadecuada, las propuestas de reformas al sistema internacional de la propiedad intelectual se justifican con una concepción según la cual estos derechos "promueven la innovación y la creatividad. Su protección y observancia son esenciales para expandir el comercio internacional, la inversión, el desarrollo económico y, tal como algunos países lo han hecho notar, la distribución beneficiosa de tecnología. Una fuerte protección mejora y expande la base industrial de los países en desarrollo, así como de los desarrollados".(26)

Los cambios propuestos en el sistema internacional de la propiedad intelectual afectan a algunos principios básicos que lo han regido, como sucede en el caso del principio de "trato nacional", que se sustituye por un régimen de reciprocidad (requerimiento de una forma y un nivel de protección equivalentes); el principio de revelación se limita de manera notable, para permitir que el titular de un diseño de circuito integrado se reserve la presentación de material que a su juicio incluya información confidencial, y en el campo de la biotecnología se sustituye la descripción escrita por el depósito del microorganismo patentado; el principio de obligatoriedad de explotación de una patente se diluye al proponerse que sólo se otorguen licencias obligatorias en caso de emergencia nacional, violación de legislaciones contra monopolios o para el uso gubernamental de la invención.

La ampliación de la protección se manifiesta en la flexibilización de ciertos requisitos, como la creación de nuevos títulos, que en el caso de los circuitos integrados, Japón y ocho países europeos dictaron leyes específicas para protegerlos como consecuencia de la reciprocidad con Estados Unidos, al haber dictado este país su ley de 1984; la aplicación de figuras jurídicas vigentes a nuevos procesos y productos, como la protección de programas de

26. Esta justificación para las NACPI dentro del GATT fue dada por Japón en octubre de 1987. Citada por Correa, Carlos María, "PROPIEDAD INTELECTUAL, INNOVACION TECNOLÓGICA Y COMERCIO INTERNACIONAL", en Comercio Exterior, vol. 39, núm.12, México, diciembre, 1989, p. 1063.

computación y el otorgamiento de patentes de plantas y animales; y la protección de los procesos o procedimientos respecto de los productos obtenidos.

En el campo del ejercicio de los derechos y de la solución de controversias, se sostienen dos demandas: por un lado, la adopción de mecanismos a nivel nacional que aseguren la observancia de los derechos conferidos; por el otro, el establecimiento de mecanismos para asegurar la transparencia de las disposiciones sobre propiedad intelectual, incluyendo la posibilidad de solicitar y obtener información. Los PD promueven la aplicación del sistema de resolución de controversias del GATT a los problemas que en la materia surjan entre los Estados, y de esta forma vincularlo con las concesiones comerciales, contando así con un medio de presión para modificar o inducir las políticas de propiedad intelectual de los países miembros del Acuerdo.

Supuestamente, la intención de las NACPI no es la armonización de leyes nacionales, sino definir los estándares universales, lo que en la realidad no es otra cosa que la fijación de patrones por parte de los PD y su difusión mundial, en concreto, a los PED.

C. POSICION DE ESTADOS UNIDOS

El 28 de octubre de 1987, Estados Unidos presentó al grupo de trabajo de las NACPI su propuesta para un convenio en materia de propiedad intelectual dentro del GATT.(27) Dicha propuesta señala que será necesario que los miembros del GATT adecúen sus leyes nacionales con los principios del GATT, que instituyan el establecimiento de mecanismos de solución de controversias, y que prevean facilidades para los avances tecnológicos.

27. "U.S. FRAMEWORK PROPOSAL TO GATT CONCERNING INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS", en International Trade Reporter, BNA -Bureau of National Affairs, Inc., vol. 4, núm. 43, Washington, D.C., Estados Unidos de America, noviembre 4, 1987, pp. 1371-1373.

En su propuesta, Estados Unidos reconoce explícitamente que la propiedad intelectual es un área nueva de negociación dentro del GATT. Incluye recomendaciones específicas para las reglamentaciones sustantivas de patentes, marcas, derechos de autor, secretos comerciales y diseños de semiconductores, las cuales reflejan ampliamente las disposiciones de Estados Unidos. Establece que en cualquier arreglo se deberán incluir mecanismos de protección a las nuevas tecnologías y estándares mínimos de protección a los derechos, incluyendo medidas fronterizas (como bloqueo de importaciones o embargos), soluciones temporales y resoluciones expeditas de controversias.

La posición de Estados Unidos consiste en establecer un "código" o convenio separado del GATT, como un mecanismo institucional para implementar el nuevo régimen de propiedad intelectual, el cual traerá una disciplina, como incentivo para todos los gobiernos, para adherirse al nuevo convenio, para la solución de controversias bajo un mecanismo multilateral, así como el otorgar a los signatarios bases suficientemente fuertes para coordinar sus esfuerzos y encaminar a los no signatarios a que se adopten los estándares establecidos en el código.

D. DIFERENCIAS EN LAS POSICIONES DE PAISES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO

Las divergencias de fondo se han presentado entre los países en desarrollo y los industrializados. Es un problema entre el Norte y el Sur, aunque dentro del bloque desarrollado existen ciertas diferencias de opinión.

La posición de Estados Unidos se vincula de íntimamente a las estrategias e intereses de las empresas transnacionales, especialmente las que utilizan tecnologías de vanguardia. Los grupos de poder económico han influido en las modificaciones de la legislación estadounidense en relación con los derechos de propiedad intelectual. Ejemplos de ello son las reformas a la reglamentación de los derechos

de autor de la Copyright Act de 1975, la enmienda a esa ley en 1980, la Semiconductor Chip Protection Act de 1984 y la International Software Protection Act de 1985. A lo anterior se agregan diversas estrategias que pretenden internacionalizar un sistema de propiedad intelectual que amplíe el período de vigencia de la protección, reduzca las restricciones al monopolio y perfeccione los mecanismos de sanción a la inobservancia de las nuevas reglas. Se han establecido medidas específicas (como la reciprocidad, la condicionalidad, las represalias, el tratamiento nacional, etc.) para inducir a terceros países a que adopten regulaciones internas similares. Con esas acciones, Estados Unidos busca apuntalar su principal demanda en las negociaciones del GATT.(28)

Antes de pasar a las posiciones de la CEE y de Japón, conviene señalar que el Acuerdo General no tiene la misma jerarquía en todos los países que lo suscriben, y que en no pocas naciones (especialmente en las industrializadas) su aplicación ha sido muy discrecional. El caso más evidente es el de Estados Unidos, pionero en el uso de las suspensiones "temporales" a las obligaciones que estipula el Acuerdo, y para quien las regulaciones del GATT se subordinan a su legislación comercial interna cuando así lo considera necesario.

Los países de la CEE consideran que las disposiciones del GATT son insuficientes para resolver los problemas del vigente sistema de propiedad intelectual. Sugieren que los principios generales del Acuerdo (no discriminación, tratamiento nacional, eliminación de barreras comerciales, mecanismos de consulta y conciliación de diferencias, entre otros) se apliquen a la propiedad intelectual. No obstante, añaden que una excesiva protección puede ocasionar problemas comerciales, por lo que se deben pensar soluciones para los casos de abuso en la protección.

28. Véase: "LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RECTA FINAL DE LA RONDA DE URUGUAY", Sección Internacional, Asuntos Generales, en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 3, México, marzo de 1990, pp. 267-271.

La opinión de Japón es muy parecida a la anterior; coincide en el alcance de los derechos y en la necesidad de aplicarles los principios generales del GATT. Para ese país, el patentamiento forzoso y el decomiso de patentes deberían realizarse conforme a la Convención de París, sin perder de vista los intereses de todas las partes involucradas.

Para los PED, en concreto, el Grupo de los 77, la Convención de París representa la opción internacional más adecuada para preservar los derechos, ya que garantiza la autonomía de los países para establecer el sistema de propiedad más acorde con sus objetivos y estrategias de desarrollo. Aducen que la participación activa de la OMPI en las negociaciones de la Ronda de Uruguay aseguraría el respeto al espíritu de la Convención de París y evitaría duplicar las discusiones en temas que son competencia exclusiva de ese organismo.

Las diferencias en las posiciones revelan la existencia de un conjunto de áreas en las que no hay compatibilidad con los estándares universales que proponen los PD, los cuales son congruentes con los niveles de protección que éstos consideran adecuados para su desarrollo y para la actividad internacional de sus empresas. La posición de los PED se detalla considerablemente en la posición presentada por la India ante el grupo de trabajo de las NACPI en julio de 1989.(29) El grado de controversia o conflicto que pudiera crear una eventual apertura en las NACPI, como lo apunta Carlos María Correa, dependerá significativamente de la materia, el poder y la capacidad de influencia de los intereses comprometidos en cada caso, tal como se evidencia con la actividad intensa y eficaz que han desarrollado las transnacionales farmacéuticas para movilizar al Gobierno de Estados Unidos para que defienda sus objetivos, a través de la Pharmaceutical Manufacturers Association.(30)

29. Abbott, Frederick M., "PROTECTING FIRST WORLD ASSETS IN THE THIRD WORLD: INTELLECTUAL PROPERTY NEGOTIATIONS IN THE GATT MULTILATERAL FRAMEWORK", en Vanderbilt Journal of Transnational Law, Parte II -Symposium: Trade-Related Aspects of Intellectual Property, pp. 689-745, vol. 22, núm. 4, Estados Unidos de America, 1989, p. 713.

30. Correa, Carlos María, op. cit., p. 1076.

A continuación se señalan, por rubros, las diferencias principales entre los dos sectores:(31)

a) PATENTES

* Duración: numerosas leyes en vigor en los PED (las del Grupo Andino, la India, Brasil, Yugoslavia, etc.) establecen plazos de vigencia inferiores a los 20 años, propuestos como mínimo por los PD.

* Materias patentables: en los PED se prevén diversas excepciones a la patentabilidad, en particular de procesos o productos farmacéuticos, razas animales, métodos para el tratamiento del cuerpo humano o del animal, obtenciones vegetales, procedimientos biológicos para la producción de razas animales o de obtenciones vegetales, productos alimenticios, productos químicos, invenciones nucleares, procedimientos alimentarios, microorganismos, etc.

* Alcance de la protección: en diversos PED la protección del proceso no se extiende al producto fabricado con el mismo, en contradicción con el estándar propuesto por los PD.

* Licencias no voluntarias: en numerosos PED y en varios PD las legislaciones nacionales estipulan motivos diversos para conceder licencias no voluntarias que, sin duda, van más allá de los admisibles según la propuesta estadounidense. En algunos países, como Argentina, la falta de explotación puede provocar la caducidad de las patentes sin necesidad de la concesión previa de una licencia obligatoria.

b) MARCAS

* Marcas de servicio y tridimensionales: un número importante de PED parece no considerar, al menos específicamente, marcas de servicio. Lo mismo se aplica a marcas tridimensionales, tales como un embalaje o envase de forma especial.

* Alcances de los derechos: En principio, la protección conferida a una marca permite impedir su uso (o el de una marca que, sin ser idéntica, sea confundible) en productos o servicios similares a los amparados por la marca protegida. En algunos casos también se admite la protección de las "marcas notorias" aun en relación con bienes de

31. Ibid., pp. 1078 y 1079.

clases diferentes de los tutelados por ellas. La aplicación generalizada de este último criterio en los PED forma parte de las exigencias del mundo industrializado.

* Falsificación: Una de las justificaciones centrales de la iniciativa estadounidense a este respecto es la carencia de medidas adecuadas en numerosos PED para prevenir y reprimir la falsificación de marcas. En particular, se exigen recursos que permitan actuar sobre la fabricación, la importación o exportación y el tránsito de mercaderías falsificadas, y la posibilidad de que las autoridades aduaneras adopten medidas en forma directa.

c) MODELOS Y DISEÑOS

En este campo la situación es muy disímil: Algunos países protegen los que tienen finalidad ornamental mediante un título específico, y otros se remiten al derecho autoral. Algunas naciones en desarrollo protegen también los "modelos de utilidad"; es decir, los que tienen un valor funcional.

d) SECRETOS INDUSTRIALES

En lo concerniente a este punto, la situación depende en rigor del origen de los respectivos regímenes jurídicos. Los que se basan en el derecho romano no admiten, en principio, un derecho de propiedad al respecto, mientras que los que emanan del derecho anglosajón tienden a aceptarlo.

E. REUNION DE MONTREAL

En la reunión llamada de "medio camino" de la Ronda de Uruguay, celebrada en Montreal, Canadá, del 5 al 9 de diciembre de 1988, quedó claro que en ciertos aspectos existen fuertes diferencias, tanto entre los PD, como entre éstos y los PED, discrepancias que impiden lograr una mayor liberación y expansión del comercio mundial. La reunión de evaluación de "medio camino" fue suspendida por el Comité de Negociaciones Comerciales del GATT, debido a la disputa sobre subsidios agrícolas entre Estados Unidos y la CEE.

En Montreal se obtuvieron algunos acuerdos preliminares, llamados así porque se completarían en los dos años restantes de la Ronda. No obstante, la reunión finalizó con el compromiso de las Partes Contratantes de postergar las negociaciones hasta abril de 1989 y de dejar en suspenso los acuerdos logrados. En ese mes se realizaría en Ginebra, Suiza, una reunión entre funcionarios de alto nivel para tratar de solucionar los temas en los que no se llegó a acuerdo alguno. Estos son: agricultura, propiedad intelectual, salvaguardias y textiles, asuntos en los cuales se contraponen con mayor fuerza los intereses de las partes.

El tema de la propiedad intelectual quedó sin resolverse, dado que los intereses de los PD y los PED chocaron irremisiblemente. Los primeros apoyaron la elaboración de un acuerdo dentro del GATT, sin que entrara en conflicto con los acuerdos ya existentes, que asegurara una mayor protección de las patentes, derechos de autor, los diseños de circuitos para computadora y, en general, todo lo que se refiere a la propiedad intelectual. Empero, los PED temieron que la elaboración de un código dentro del GATT limite su acceso a importantes avances tecnológicos. Para estos países es imprescindible lograr un equilibrio adecuado entre sus necesidades de desarrollo tecnológico y la protección de la propiedad intelectual.(32)

En Montreal, la India y otros 14 PED se opusieron a la firma de un acuerdo al respecto bajo los auspicios del GATT, y reafirmaron su posición en favor de que la OMPI, en la cual tienen mayor influencia, se encargue de propiciar dicho entendimiento. Estados Unidos y sus aliados industrializados, por su parte, consideran que la OMPI es incapaz de proteger los derechos de sus grandes empresas, especialmente de las farmacéuticas y de informática.

32. Véase Rocha, Juan, "DE LA CARTA DE LA HABANA A MONTREAL", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 2, México, febrero, 1989, pp. 176-181.

En virtud de lo anterior, Estados Unidos señaló que seguiría insistiendo para que dicho tema se discuta en lo que resta de la Ronda de Uruguay, ya que lo considera prioritario.

Las conclusiones logradas en las reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales del GATT en materia de propiedad intelectual, celebradas en diciembre de 1988 ("de medio camino") y en abril de 1989, revelaron poco avance respecto a las recomendaciones de la Declaración Ministerial.

Dichas conclusiones fueron: la aplicabilidad de los principios básicos del GATT y de los acuerdos internacionales sobre la materia; el establecimiento de normas y principios adecuados respecto a la disponibilidad, el alcance y el uso de los derechos de propiedad intelectual; la creación de instrumentos eficaces y apropiados para el fortalecimiento de estos derechos, tomando en cuenta las diferencias en los sistemas jurídicos nacionales; la elaboración de procedimientos eficaces y expeditos para la prevención y solución multilateral de diferencias entre los gobiernos, sin descartar la aplicabilidad de los procedimientos del GATT; y la celebración de acuerdos transitorios encaminados a la completa participación en los resultados de las negociaciones. Asimismo, se recomendó desarrollar un sistema de principios, reglas y directrices relacionados con el comercio internacional de bienes de imitación.(33)

F. LAS NEGOCIACIONES EN CURSO

El GATT constituye uno de los principales foros de discusión de los temas de propiedad intelectual. En tal instancia, los PD se han limitado, hasta el momento, a dialogar sobre posiciones y puntos de vista. Sólo Estados Unidos, Japón, la CEE, Suiza y los países nórdicos han presentado documentos con pautas generales o propuestas concretas. Los PED, atendiendo a lo dispuesto por la Declaración de

33. "LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RECTA FINAL DE LA RONDA DE URUGUAY", op. cit., pp. 267-268.

Punta del Este, consideran que las negociaciones deben girar en torno de los problemas de la falsificación y la piratería.

De forma paralela se llevan a cabo trabajos en la OMPI en relación con circuitos integrados, la armonización del sistema de patentes, la biotecnología, la falsificación y la piratería en el campo del derecho de autor.

Los PD discrepan en cuestiones de diversa índole, como el patentamiento de seres vivos, la extensión de licencias obligatorias de patentes, entre otras, lo cual ofrece importantes puntos de referencia para los PED.

De los diferentes puntos de vista en las discusiones de las NACPI, no existe una argumentación sólida para demostrar que una mayor protección de la propiedad intelectual redundará en estímulos directos al progreso científico, el incremento de la inversión o una transferencia racional de la tecnología en el plano mundial.

Las NACPI en la Ronda de Uruguay se encuentran en un punto muerto, ya que los PD quieren que todos los asuntos relacionados con el comercio en materia de propiedad intelectual e industrial se negocien en el GATT, mientras que los PED insisten que las mismas se limiten a los asuntos que caigan en la competencia de este organismo. En este punto es importante señalar que la negativa de los PED no es simplemente una obstinación, sino que tiene largo historial basado en la gran desigualdad que ha reinado, baste para ello recordar que el Convenio de París fue elaborado en 1883 por los PD para reservarse los nuevos mercados como cotos exclusivos.(34)

La Ronda de Uruguay iniciada en 1986 estaba planeada para concluir en diciembre de 1990. De los 15 temas establecidos en la

34. No obstante que entre los primeros trece países que en un principio firmaron el Convenio de París había algunos que eran PED, tales como Brasil, El Salvador, Guatemala y otros, se sabe que estos países así lo hicieron por haber sido conducidos por los promotores de dicho Convenio y sin tener conocimiento de la materia.

Declaración Ministerial de Punta del Este no se logró consenso de las partes contratantes en cuatro de ellos: agricultura, textiles y vestidos, salvaguardias y propiedad intelectual, siendo el principal factor para el aplazamiento de las negociaciones el desacuerdo entre Estados Unidos y la CEE en materia de subsidios a la agricultura. En tal virtud, las negociaciones multilaterales fueron suspendidas indefinidamente el 7 de diciembre de 1990, para reanudarse en enero de 1991.

G. EL FUTURO DE LAS NACPI

Actualmente, tras la política de Estados Unidos, se cree razonadamente que la propiedad intelectual se ha convertido en un componente de creciente importancia nacional y en un Artículo de comercio internacional, por lo que debe ser sujeta de protección comercial, independientemente de si fue incluida originalmente en el GATT, posición que es compartida además por algunos países de la llamada Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)(35).

El problema que plantean las NACPI en el GATT consiste en determinar si las normas que se proponen promoverán la creación intelectual o simplemente suscitarán altos precios monopolísticos, someterán el otorgamiento de licencias a onerosas restricciones, e impondrán límites a la transferencia de tecnología. Una cuestión clave se refiere a los requisitos a los que debe someterse la protección -cuyo incumplimiento determina la imposición de sanciones por parte del GATT-, pues los países sólo se sienten inclinados a respaldar las normas que pueden aplicarse coercitivamente. Los requisitos se referirán al plazo y al alcance de la protección y a las que estaría supeditado el otorgamiento de licencias. Dadas las diferencias imperantes entre los países importadores y exportadores de tecnología

35. La Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) consta de 24 miembros: Alemania, Austria, Australia, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

-y las que existen en el seno de cada uno de esos grupos- no es probable que se logre un acuerdo referente a la propiedad intelectual.

Las posibles soluciones que se pudieran llegar a dar para las NACPI, según el punto de vista de Frederick M. Abbott, podrían ser tres: i) un código o convenio separado del GATT; ii) un acuerdo marco adoptado decisión unánime; y iii) una modificación formal al Acuerdo General. Asimismo, la mejor solución a corto plazo, para el señor Abbot, sería una reforma al Artículo XXX(1) del Acuerdo General, la cual sería efectiva a partir de la aceptación de dos terceras partes de los miembros.(36)

En la Reunión de las NACPI celebrada en febrero de 1990, México presentó su recomendación en el sentido de favorecer una aproximación equilibrada, ya que las NACPI son un contrapeso para el interés público y el desarrollo económico. El delegado de Estados Unidos reconoció que la tesis mexicana confería un nuevo espíritu a las negociaciones, y como tal, debía ser incluida en el patrón de negociaciones en lo que restaba del año. Otras naciones, como las de la CEE, los países nórdicos, Austria y Canadá, también aplaudieron la proposición y declararon que la contribución de México debe ser tratada como punto clave para las negociaciones.

Algunos aspectos de la ponencia mexicana incorporan los principios ya existentes en el GATT, de transparencia, trato nacional, nación más favorecida, no discriminación, cooperación internacional, consultas y conciliación. Cabe mencionar que México recomendó el uso de expertos independientes en las discusiones, en vez de los actuales o futuros delegados del GATT.

Para equilibrar este nuevo régimen de protección, México propuso medidas especiales para los PED. El trato especial y diferencial deberá consistir en patentes de más corto plazo, con posibles extensiones o medidas transitorias; asistencia jurídica para que estos países

36. Abbott, Frederick M., op. cit., p. 690.

mejoren sus sistemas de propiedad intelectual; y recursos financieros que permitan a los PED modificar sus regímenes de marcas y patentes.

CAPITULO SEXTO

LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN ESTADOS UNIDOS

"Señor Presidente, proteccionismo es proteccionismo. Tan solo es una pequeña diferencia si toma la forma de altos aranceles o un requisito local obligatorio de trabajo. Le puedo asegurar una cosa -- los Estados Unidos harán todo lo necesario para erradicarlo."(1)

Carla Hills

1. EL PROTECCIONISMO ESTADUNIDENSE

El déficit comercial de Estados Unidos (2) se debe en gran parte a las relaciones comerciales de este país con Japón y los países de la llamada Cuenca del Pacífico. De hecho se ha llegado a afirmar que esos países han contribuido en gran medida la atmosfera proteccionista de Washington. Asimismo, otro elemento que contribuye a esas medidas corresponde a las relaciones políticas entre el Ejecutivo y el Congreso de aquella nación, que desde la aprobación de la Ley de Comercio de 1979 han tendido a reducir la discrecionalidad del Presidente para determinar la política comercial.(3)

1. Con esta oración concluyó Carla Hills, Representante Comercial de Estados Unidos, su discurso pronunciado ante el Comité sobre el Poder Judicial, Subcomité sobre las Cortes, Propiedad Intelectual y Administración de Justicia de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, el 25 de julio de 1989.

2. Durante el gobierno de Reagan el déficit comercial aumentó de 40,000 millones de dólares en 1981, a 169,000 millones en 1986. Si en los setentas el déficit se debió a las importaciones petroleras, ahora se debía a productos manufacturados y agrícolas.

3. Véase: Del Castillo, Gustavo, "EL PROTECCIONISMO ESTADUNIDENSE EN LA ERA DE REAGAN", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 887-895.

Esta situación ha impuesto dos líneas de acción en la política estadounidense de comercio exterior: la primera, reducir el déficit comercial; y la segunda, aumentar la competitividad de la industria mediante una supuesta reindustrialización. La estrategia implica la negociación multilateral (como en la Ronda de Uruguay del GATT), o por medio de negociaciones bilaterales (como las que se realizan con México).

2. IMPORTANCIA DE LOS DERECHOS INTELECTUALES Y EL CABILDEO DE LAS EMPRESAS ESTADUNIDENSES

En esta sección se expone la importancia que le ha dado Estados Unidos a los derechos intelectuales a raíz de las constantes negociaciones y el cabildeo realizado por diversas organizaciones y empresas multinacionales de ese país.

Para explicar la intensidad y amplitud de la actual ofensiva de Estados Unidos en materia de propiedad industrial, Carlos María Correa cita tres causas. En la primera se refiere a que es posible que las patentes sean útiles para otros fines que no se vinculan necesariamente a la obtención de derechos de propiedad, como ganar ventajas en negociaciones o procedimientos judiciales y obtener acceso a mercados externos mediante licencias.

La segunda causa la atribuye a las varias transnacionales farmacéuticas que tienen una participación importante en el grupo de empresas que constituyen el influyente Comité de la Propiedad Intelectual (Intellectual Property Committee)(4). La Asociación de Manufactureros Farmacéuticos (Pharmaceutical Manufacturers Association) es, por otro lado, uno de los cabilderos que más promueven la protección patentaria en Estados Unidos. A instancias de ella, el

4. El Comité está integrado por Bristol Myers Company, E.I. du Pont de Nemours and Company, FMC Corporation, General Electric Co., General Motors Corporation, Hewlett-Packard Co., International Business Machines Corporation (IBM), Johnson and Johnson, Merck and Co. Inc., Monsanto, Pfizer Inc., Rockwell International Corporation y Warner Communications.

Gobierno de ese país emprendió diversas acciones contra países en desarrollo (PED) al amparo de la Sección 301 de su Ley de Comercio.

Por último, la tercera causa la atribuye a la ofensiva actual que se caracteriza por las diversas áreas que abarca. Entre ellas están no sólo las patentes, cuya poca eficacia es claramente percibida por la comunidad empresarial, sino también incluyen el vasto e impreciso campo de los secretos industriales o know how.(5)

Estados Unidos justifica la importancia que le asigna a la cuestión de la propiedad intelectual en la nueva revolución industrial de carácter tecnológico, la cual se ha traducido en una transformación sustancial en cuanto a la ubicación de la fuerza de trabajo y el destino de producción industrial. Hay un gran desarrollo del sector de los servicios, y en la producción de bienes de alta tecnología, lo que provoca que Estados Unidos tenga gran interés en estos ámbitos, porque a través de la exportación de tales bienes y servicios puede superar su enorme déficit comercial.

Las principales organizaciones dentro de Estados Unidos que han promovido y fomentado esta situación son: The Intellectual Property Committee (IPC), the United States Chamber of Commerce, the United States Council on International Business, y the International Property Alliance.(6) El IPC esta formada por 13 de las principales empresas estadounidenses dedicadas a la negociación de un convenio amplio sobre propiedad intelectual dentro de las negociaciones multilaterales del GATT. Además de estas organizaciones, los empresarios estadounidenses se han dedicado a ejercer presión sobre los

5. Correa, Carlos María, "PROPIEDAD INTELECTUAL, INNOVACION TECNOLOGICA Y COMERCIO INTERNACIONAL", en Comercio Exterior, vol. 39, núm.12, México, diciembre, 1989, pp. 1065 y 1066.

6. Citados por Abbott, Frederick M., "PROTECTING FIRST WORLD ASSETS IN THE THIRD WORLD: INTELLECTUAL PROPERTY NEGOTIATIONS IN THE GATT MULTILATERAL FRAMEWORK", en Vanderbilt Journal of Transnational Law, Parte II -Symposium: Trade-Related Aspects of Intellectual Property, pp. 689-745, vol. 22, núm. 4, Estados Unidos de America, 1989, p. 716.

funcionarios del Gobierno y sobre sus embajadores y representantes consulares y comerciales en los países donde tienen negocios.

Para Estados Unidos los países de la llamada Cuenca del Pacífico son los mayores infractores de sus derechos de propiedad intelectual. El comercio estadounidense con Asia excede actualmente en un 40% al que tiene con Europa. Para los empresarios estadounidenses, el futuro de la política comercial deberá depender del esfuerzo que se realice por proteger los derechos de propiedad intelectual, para lo cual está haciendo todo lo posible para que sus líderes y a sus gobiernos entiendan que únicamente lograrán sus metas comerciales a través de una adecuada legislación, y mediante la adopción de medidas eficaces para hacer valer estos derechos.(7)

De los ocho países que figuraron en la lista de "observación prioritaria" bajo la Sección Especial 301 del 25 de mayo de 1989, cinco son asiáticos: India, República Popular de China, República de Corea, Taiwán y Tailandia; y cinco fueron colocados en la lista de "observación": Indonesia, Japón, Malasia, Pakistan y las Filipinas.

En octubre de 1989, el Director de Asuntos Internacionales de la empresa estadounidense Monsanto Agricultural Company dictó una conferencia en la cual expuso el proceso que siguieron un grupo de compañías de ese país para lograr que su Gobierno le diera importancia al tema de los derechos de propiedad intelectual.(8) El proceso se inició dentro de las propias empresas, lo cual fue el resultado del trabajo y esfuerzo de un grupo de líderes empresariales que se propusieron luchar contra lo que antes se consideraba imposible (el

7. Malott, Robert H., "1990s ISSUE: INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS", revista LES Nouvelles, diciembre, 1989, pp. 149-153. El señor Malott es el Presidente del Consejo de Administración de la empresa estadounidense FMC Corporation; este artículo corresponde a la conferencia que dictó en la Reunión Anual de LES Canada/EUA, celebrada en Maui, Hawai en octubre de 1989.

8. Enyart, James R., "A GATT INTELLECTUAL PROPERTY CODE", revista LES Nouvelles, junio, 1990, pp. 53-56. Conferencia dictada en la Reunión Anual de LES Canada/EUA, celebrada en Maui, Hawai, en octubre de 1989.

cambio de las legislaciones de propiedad intelectual), concretamente de las compañías Monsanto, Pfizer, FMC, IBM y duPont.

El segundo paso fue el proceso para lograr coaliciones, hubo que buscar otras compañías que tuvieran graves problemas de "piratería" y que quisieran resolverlos. La primera coalición se realizó en la industria de la agricultura a finales de 1970, donde se unieron Monsanto, FMC y Stauffer para atacar a los piratas húngaros de productos químicos agrícolas, y lograron que se modificara la ley de ese país.

De ahí se formó la llamada International Anti-Counterfeiting Coalition (IACC) y se formaron grupos enfocados a la propiedad intelectual de determinados países, como el llamado Ad Hoc Group on México.⁽⁹⁾ A mediados de los años ochentas la IACC, la Copyright Alliance y otras, empezaron a trabajar con el Gobierno de Estados Unidos para negociar y acabar con la abundante piratería e imitación en Taiwán, lo cual fue reforzado con el trabajo de la Coalición para las disposiciones sobre propiedad intelectual incluidas en la Ley Comercial de 1984. Con esto fue evidente que era necesario formar coaliciones para lograr que el Gobierno se movilizara para defender sus intereses.

Para lograr la inclusión del tema de la propiedad intelectual en las negociaciones multilaterales del GATT, altos ejecutivos de las empresas Pfizer e IBM, que formaban parte del Comité de Asesores para Negociaciones Comerciales del Presidente de Estados Unidos, tuvieron que convencer a los más prominentes políticos de la Administración de que era el momento de incluir el tema dentro del GATT. Para ello, fue necesario reunir un grupo de empresas estadounidenses con conexiones internacionales que desearan invertir tiempo y esfuerzo. De esta manera, se convenció a trece empresas, y se formó el IPC.

9. El Grupo Ad Hoc para México esta integrado por Air Products, AMP Incorporated, AT&T, Bristol-Myers, Caterpillar, Data General, Digital Equipment, Dupont, Eli Lilly, FMC Corporation, General Electric, Goodyear, Johnson & Johnson, Monsanto, Pfizer, Procter & Gamble y 3M.

La primera tarea del IPC fue la misma que inicialmente se hizo en Estados Unidos, pero esta vez se trataba de convencer a las asociaciones de industriales de Europa y Japón de que un Código era factible. Finalmente, convencieron a la Confederation of British Industries, la BDI alemana y la Patronal Francesa y, a través de ellos, junto con UNICE, a la Pan-European association of National Associations. Asimismo, hablaron con la Kedanren en Japón y otras asociaciones nacionales para convencerlos de la causa.(10)

El siguiente paso fue sentarse con UNICE, como representante europeo, y el Kedanren, en representación de Japón, para planear la estrategia. El "grupo trilateral" hizo un estudio de las leyes de propiedad intelectual de los países más avanzados, y en junio de 1988 presentó al GATT un documento con el punto de vista de las comunidades empresariales europeas, japonesas y estadounidenses.

Derivado de lo anterior, se fueron a sus respectivos países a "vender la idea" a otras empresas, e incluso fueron a las oficinas del personal de la Secretaría del GATT y presentaron el documento a los representantes permanentes de diversos países ante el GATT.

De esta manera, la inclusión de la protección a la propiedad intelectual como tema de discusión en las negociaciones multilaterales del GATT se debe, en gran parte, a los esfuerzos de diversas compañías estadounidenses que ven sus intereses afectados por la "piratería" e imitación de sus invenciones, productos y servicios en el extranjero.

3. LEY OMNIBUS DE COMERCIO Y COMPETITIVIDAD DE 1988

"The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988" (Ley Omnibus) es una nueva Ley que establece el marco de la política comercial de Estados Unidos y que regula desde 1988 sus relaciones comerciales con el resto del mundo. Esta Ley tiene un carácter eminentemente proteccionista, toda vez que las modificaciones buscan

10. Enyart, James R., op. cit., p. 54.

incrementar los elementos para proteger a su industria interna, aunque en ese país se ha llegado a afirmar que la legislación es esencialmente neutra.

La nueva Ley fue el resultado de una muy nutrida conferencia comercial celebrada entre 199 participantes de la Cámara de Representantes y del Senado de Estados Unidos, siendo finalmente aprobada por el Congreso de ese país el 3 de agosto de 1988 y ratificada por el Presidente Ronald Reagan el día 23 del mismo mes. Durante el otoño de 1988, la oficina del USTR fue asediada a preguntas, quejas y comentarios de constante preocupación por parte de varios gobiernos extranjeros.

Las enmiendas a la legislación comercial de ese país tuvieron como objetivo prioritario atenuar el déficit comercial de esa nación, favoreciendo el acceso de sus productos a los mercados internacionales.

Uno de los puntos centrales de la nueva legislación fue ampliar las facultades del Presidente para negociar acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales hasta el 31 de mayo de 1991, cinco meses después de la supuesta conclusión de la Ronda de Uruguay, ya sea dentro del GATT o mediante acuerdos comerciales. Se previó que en caso de que las negociaciones de la Ronda de Uruguay no concluyeran para diciembre de 1990, el Presidente podría contar con una extensión por dos años más, hasta el 31 de mayo de 1993, solamente si acreditaba que, no obstante el progreso en las negociaciones, era necesario prorrogar el plazo.(11)

El Congreso y el Presidente inventaron el llamado procedimiento de "vía rápida" o "fast track", a través de la Ley Comercial de 1974. Este procedimiento no garantiza que el Congreso apruebe cualquier

11. Holmer, Alan F. y Bello, Judith Hippler, "U.S. TRADE LAW & POLICY SERIES No. 14, THE 1988 TRADE BILL: SAVIOR OR SCOURGE OF THE INTERNATIONAL TRADING SYSTEM", The International Lawyer, vol. 23, núm. 2, Estados Unidos de América, verano de 1989, pp. 523-532.

acuerdo comercial que celebre el Presidente, pero asegura que el Congreso revisará dichos acuerdos sobre una base expedita y sin hacerle modificaciones, con lo que se acrecientan las posibilidades de que el Congreso los apruebe y ponga en vigor.

La Ley Omnibus fijó los objetivos principales que debe lograr todo acuerdo comercial: i) lograr mayor acceso a los mercados internacionales en condiciones de reciprocidad, igualdad y apertura; ii) reducir y eliminar las barreras comerciales y otras prácticas que distorsionan el comercio; y iii) constituir un sistema más eficaz de disciplina y procedimientos en el comercio internacional.(12)

En general, las enmiendas a la Ley de Comercio de Estados Unidos conceden al Presidente y a las autoridades de comercio un mayor campo de acción en las negociaciones internacionales, promueven las iniciativas para restringir las políticas comerciales proteccionistas de otros países, y permiten al Presidente regular los flujos de comercio hacia Estados Unidos conforme lo demande la economía nacional.

El mensaje central de la Ley de 1988 fue que Estados Unidos no sólo deseaba mantener un comercio libre en el sentido que actualmente se entiende, sino extenderlo para abrir más mercados e incrementar las reglas internacionales convencionales para los hombres de negocios. Para Estados Unidos, ésta es la mejor dirección para aumentar y reforzar la prosperidad, el bienestar y la paz mundial.(13)

El Congreso de Estados Unidos reforzó la prioridad en los asuntos de propiedad intelectual a través de la Ley Omnibus al establecer un programa explícito de acción ejecutiva. La actuación del Congreso se tradujo en modificaciones a la legislación de prácticas extranjeras comerciales desleales, originalmente establecidas en la Sección 301 de la Ley Comercial de 1974 (Trade Act of 1974).

12. Véase: Torres Chimal, María Elena y Solís Anzo, Miguel Angel, "NUEVA LEY DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS. EFECTOS EN LAS RELACIONES CON MEXICO", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México, junio, 1989, pp. 490-496.

13. Holmer, Alan F. y Bello, Judith Hippler, op. cit., p. 527.

4. SECCION 301

Como se señala en el inciso anterior, la llamada Sección 301 pertenece a la Ley Comercial de 1974, pero al pasar a formar parte integrante del llamado "Código de los Estados Unidos", sus disposiciones quedaron dentro del Título 19, concretamente las Secciones 2242, 2411-2420; no obstante, en la actualidad se le sigue denominando "Sección 301" y de esta manera se le cita en el presente estudio.

La Sección 301 de la legislación comercial es uno de los instrumentos más poderosos de la política comercial de Estados Unidos. Su propósito es ofrecer al Presidente los medios para actuar rápida y decididamente en contra de las prácticas comerciales desleales,⁽¹⁴⁾ sin considerar si la acción está comprendida en las normas del GATT, y sin recurrir a un procedimiento legal formal.

Las armas con las que cuenta el USTR para sancionar a los países son sumamente poderosas; tales como suspender, retirar o prevenir la aplicación de concesiones establecidas en los acuerdos comerciales, imposición de gravámenes, cuotas, aranceles u otras restricciones a las importaciones, o entrar en negociaciones para eliminar los actos que tiendan a establecer o imponer a Estados Unidos compensaciones

14. Las cuatro categorías consideradas como prácticas desleales por Estados Unidos son: i) aranceles y otras restricciones que afectan el valor de las partes y componentes enviados para su ensamble a Estados Unidos o que discriminan a los productos estadounidenses; ii) actos ilegales o injustificados que obstaculizan el comercio con Estados Unidos (por injustificado se entiende cualquier acto o práctica que lesione los derechos de ese país en el ámbito Internacional, es decir, incompatible con ellos); iii) subsidios a la exportación - subvenciones- que afectan la competitividad de los productos estadounidenses; y iv) restricciones arbitrarias o discriminatorias que lesionan los intereses de Estados Unidos. El término arbitrario designa prácticas que, aunque no lesionen los derechos de Estados Unidos, sean desleales o injustas; estas prácticas comprenden: negación de posibilidades de creación de una empresa y de protección de derechos de propiedad intelectual; por discriminatorio se entiende toda negativa a conceder el trato nacional o el trato de la nación más favorecida a bienes, servicios e inversión.

similares. Las acciones se toman con criterio no discriminatorio, ni solamente contra el país extranjero en cuestión.(15)

A. ORIGEN DE LA SECCION 301

La Sección 301 es una revisión de la Sección 252 de la Trade Expansion Act de 1962, la cual otorgaba al Presidente la autoridad para restringir importaciones de países que injustificablemente hicieran lo mismo con las exportaciones de Estados Unidos. La autoridad era flexible, y no estaba sujeta a límites en cuanto al tiempo. El único requisito era que el Presidente debía otorgar la oportunidad de audiencia pública, a petición de las partes interesadas.

La autoridad del Presidente para imponer sanciones según la Sección 252 estaba generalmente limitada a las disposiciones y normas internacionales, excepto en casos donde participaran productos agrícolas, donde solamente podía imponer restricciones arancelarias.

Para el establecimiento de la Sección 301 de la Ley Comercial de 1974, el Congreso fortaleció la autoridad presidencial de la Sección 252, e inició una tendencia hacia acciones unilaterales en contra de normas internacionales. En esta ocasión no se establecieron plazos para actuar, y se otorgó amplia discrecionalidad al Presidente y al llamado Representante Comercial Especial.

Con la Ley Comercial y Arancelaria de 1984 se fortaleció aún más la autoridad del Presidente, se dieron definiciones precisas sobre los términos "injustificables", "no razonables" y "prácticas discriminatorias", extendiéndose la facultad para imponer sanciones sobre inversiones extranjeras directas, y se facultó al Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés: United States Trade Representative) para iniciar investigaciones según la Sección 301. Otra modificación de relevancia fue el requerir la

15. Bliss, Julia Christine, "THE AMENDMENTS TO SECTION 301; AN OVERVIEW AND SUGGESTED STRATEGIES FOR FOREIGN RESPONSE", en Law and Policy in International Business, vol. 20, núm.3, Estados Unidos de América, 1989, pp. 501-528.

preparación anual de un informe comercial nacional estimado (NTE, por sus siglas en inglés: National Trade Estimate Report) sobre las barreras más significativas a las exportaciones de bienes y servicios de Estados Unidos, restricciones en materia de inversiones extranjeras y las acciones tomadas para eliminar estas barreras.(16)

B. LA ACTUAL SECCION 301

La Ley dispone acciones obligatorias contra gobiernos extranjeros cuyas prácticas comerciales se consideren desleales, y en especial a los subsidios y al dumping, de conformidad con la Sección 301. La responsabilidad de investigar tales prácticas y de ordenar las sanciones se transfiere del Presidente al USTR, quien queda facultado para proponer acciones para eliminar prácticas comerciales consideradas como no razonables, discriminatorias o desleales, antes de recurrir a sanciones. El Presidente, no obstante, conserva el control final de la aplicación de sanciones. El Congreso estimó que el USTR sería menos político y más deseoso de actuar, con lo que se incrementaría la credibilidad de esta oficina y se tomarían medidas para proteger y asegurar los legítimos intereses de Estados Unidos.(17) Estas prácticas están sancionadas por los Artículos VI y XI del GATT, que se refieren a los subsidios aceptados para sostener el proceso de desarrollo de los PED.

Con las modificaciones efectuadas por la Ley Omnibus, se da la apariencia de que se limitan las facultades discrecionales del Presidente en relación a la detección, estudio y soluciones en contra de las llamadas barreras al comercio, debido a que únicamente se menciona que el Presidente podrá expresar sus observaciones si las tuviere, eliminando en cierta medida su facultad discrecional. Asimismo, con las modificaciones se exige del USTR: i) identificar los países que niegan una adecuada y eficiente protección a los derechos de propiedad intelectual; ii) identificar los países "prioritarios", que son

16. *Ibid.*, p. 509.

17. *Ibid.*, p. 513.

los principales transgresores de los derechos y que no establecen o no obtienen avance alguno en las negociaciones con el USTR; y iii) iniciar investigaciones aceleradas según lo dispuesto en la Sección 301 en relación a las practicas de los países identificados y conducir a estos países a que se emprendan acciones para remediarlas.(18)

Dos eventos destacan el significado de las modificaciones hechas por la Ley Omnibus a la Sección 301. El primero es la evolución de esta sección a través del tiempo, donde pasó, de ser un medio diplomático y flexible de solución a los problemas de acceso a los mercados, a un procedimiento comercial más rígido. El segundo obedece a la importancia que le dio el Congreso a raíz de su frustración para resolver el déficit comercial, resultando en una modificación diseñada para forzar medidas unilaterales.

La Sección 301 es el medio principal por el cual Estados Unidos hace referencia a las barreras extranjera que se estiman "desleales". La Sección 301 es utilizada generalmente para tratar de abrir mercados a las exportaciones de ese país. Cualquier interesado (usualmente, un representante de productores estadounidenses) puede solicitar al USTR que tome acciones en contra de prácticas extranjeras, o bien, el USTR puede iniciar una investigación de oficio.(19)

Si el USTR decide comenzar una investigación debe solicitar consultas con el país extranjero el día que inicie la misma (se permite hasta un retraso de 90 días). Basado en la investigación, en las consultas y en los procedimientos contenciosos, el USTR debe determinar si las prácticas comerciales caen dentro de alguna de las siguientes categorías:

18. Artículos citados del Título 19 del Código de Estados Unidos, secciones 2241; 2242(a)(i); 2242(a)(2), (b), (c); 2412(b)(2),(c); 2411(a), (b), (d)(3)(B)(i)(ii), (d)(4)(B), por Abbott, Frederick M., op. cit., p. 708.

19. La exposición de las principales disposiciones de la Sección 301 fue tomada del Título 19 del Código de Estados Unidos, secciones 2411-2420 y del artículo publicado por Julia Christine Bliss, op. cit., pp. 514-524.

i) Violación de derechos según algún acuerdo comercial. Ya sea que la práctica extranjera niegue derechos a Estados Unidos, o que le niegue los beneficios o sea injustificable y obstaculice o restrinja el comercio de ese país. En este caso, se exige al USTR que entre en acción, y puede aplicar alguna de estas medidas: Negar concesiones otorgadas en el convenio comercial; imponer restricciones a las importaciones; y llegar a un convenio con el país extranjero para eliminar la práctica, la restricción al comercio, o determinar compensaciones.

ii) Prácticas discriminatorias no razonables. Una práctica "no razonable" es aquella que no necesariamente viole los derechos internacionales, sino que sea injusta y no equitativa. Por "discriminatoria" se entiende cualquier práctica que niegue el tratamiento nacional o de nación más favorecida a los bienes, servicios o inversiones de Estados Unidos. En este segundo caso, el USTR conserva la facultad discrecional, para ver la forma de aplicar las acciones conducentes.

Para el caso de acciones obligatorias (violación de derechos según un convenio comercial), se permiten renunciadas a ellas. El USTR no está obligado a actuar si el GATT considera que los derechos de Estados Unidos por este concepto no fueron infringidos. Asimismo, el USTR no está obligado a actuar contra un país extranjero si descubriera que: i) se están adoptando medidas satisfactorias; ii) se elimina la práctica o se acordó una solución para los obstáculos al comercio de Estados Unidos; iii) no puede tomar las medidas que preceden, pero acuerda otorgar una compensación; iv) en casos excepcionales, que se juzgue que las acciones a tomar sean más dañinas para Estados Unidos que los beneficios; o v) que las acciones vayan a causar serios daños a la seguridad nacional de ese país.

Dentro de los siguientes 30 días para determinar alguno de los dos supuestos anteriores, y en dado caso la acción a tomar, el USTR deberá instrumentar esa acción (en ciertos casos se permite al USTR retardarse hasta 180 días para ello).

La Sección 301 no siempre ha tenido éxito en la apertura de mercados. De 79 casos desde 1975 hasta agosto de 1990, sólo 40 llegaron a una conclusión. De éstos, 30 tuvieron como resultado una apertura de mercado suficiente, a juicio de Estados Unidos para concluir el caso de conformidad con la Sección 301, y 10 resultaron en la aplicación de sanciones teniendo como consecuencia el cierre del mercado. Los otros 39 casos aún están pendientes, fueron abandonados, o fueron remitidos al GATT.(20)

Actualmente, Estados Unidos ha juzgado pertinente el circunscribir las acciones de la Sección 301 al lenguaje del GATT, alejándose de la posición de esgrimir únicamente razones de "justicia". Así, en caso de que el GATT llegue a fracasar, la Sección 301 se percibiría sólo como una medida de fuerza política.(21)

5. SUPER 301

Las disposiciones de la Sección 1302 de la Ley Comercial de 1988, las cuales modificaron la Ley Comercial de 1974 agregando la Sección 301, son comúnmente conocidas como "Super 301". La Super 301 modificó el programa de la Sección 301 para otorgarle al USITR mayores facultades para tratar los asuntos relacionados con las barreras extranjeras al comercio. Según los procedimientos normales en conformidad con la Sección 301, el USITR investiga las barreras extranjeras en forma individual, mientras que la Super 301 le confiere autoridad adicional para tratar con una clasificación mayor de barreras y, por primera vez, identificar los países con mayores obstáculos.(22)

La "Super 301" exige que el USITR identifique a los países prioritarios que siguen permitiendo prácticas desleales, y constituye

20. Dam, Kenneth W., "U.S. POLICY OPTIONS IN INTERNATIONAL TRADE - WHY THE GATT NEGOTIATIONS MUST SUCCEED", The American Enterprise, Estados Unidos de América, Julio-agosto de 1990, pp. 31-31.

21. *Ibid.*, p. 36.

22. Sek, Lenore, "FOREIGN TRADE BARRIERS AND SECTION 301", CRS Issue Brief, The Library of Congress, Washington D.C., Estados Unidos de América, 25 de abril de 1990, p. 6.

un instrumento para obligar a la negociación que, a diferencia de los mecanismos tradicionales, no otorga ninguna concesión por parte de Estados Unidos. El procedimiento de la Super 301 sólo se requirió para los años 1989 y 1990.(23)

Tal como lo estableció la Ley Comercial de 1988, el USTR identificó 30 días después de que dio a conocer el National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (NTE) de 1989, según la Super 301, los países y las prácticas consideradas como injustas. El Informe lo publicó el 12 de abril de 1989, y la lista de la Super 301 el 25 de mayo.

La preparación del NTE fue el primer paso del procedimiento de la Super 301,(24) el cual contiene un inventario de prácticas que afectan a los productos, servicios, inversiones y a la protección de la propiedad intelectual en 34 naciones y dos bloques comerciales regionales: la CEE y El Consejo de Cooperación del Golfo(25).

El USTR señaló tres países "prioritarios" según la Super 301: Japón, Brasil y la India, para lo cual, en el informe presentado por el USTR el 25 de mayo de 1989, se les insta a que trabajen de una manera constructiva con Estados Unidos para la solución expedita de las prácticas detectadas.(26) Se dice que Brasil y la India fueron agregadas a la lista para no dejar solo a Japón. Se dice también que la India no negoció con Estados Unidos debido a que en dicho país era año

23. Applobaum, Harvey M. y Bello, Judith H., "THE SUPER 301 PROCESS", Trade Law and Policy Institute, Commercial Law and Practice, Course Handbook Series, number 510, Washington, D.C., September 18-19, 1989, pp. 87-89.

24. Office of the United States Trade Representative, "SUPER 301 TRADE LIBERALIZATION PRIORITIES", Washington, D.C., mayo 25, 1989, en Trade Law and Policy Institute, Commercial Law and Practice, Course Handbook Series, number 510, Washington, D.C., September 18-19, 1989, pp. 91-102.

25. El Consejo de Cooperación del Golfo esta integrado por Arabia Saudita, Kuwait, Bahrain, Qatar, los Emiratos Arabes Unidos y Omán. Para el estudio de las barreras al comercio detectadas por Estados Unidos de estos países, de las 34 naciones mencionadas y de la CEE, véase: Office of the United States Trade Representative, "1989 NATIONAL TRADE ESTIMATE REPORT ON FOREIGN TRADE BARRIERS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, 12 de abril de 1989.

26. Office of the USTR, "SUPER 301..." op. cit., p. 93.

electoral, lo que políticamente hubiera sido considerado como medida impopular. El USTR señaló que Corea no fue incluida en la lista gracias a la liberación comercial que adoptó en materia de inversiones extranjeras, en agricultura, en la eliminación de prohibiciones a las importaciones y otras medidas para proteger la producción local, áreas calificadas por Estados Unidos de prioritarias.(27) Asimismo, Taiwán no figuró en dicha lista en virtud de la liberalización arancelaria de productos manufacturados, licencias de importación, distribución de productos, y en materia de servicios.(28)

Las iniciativas adoptadas por Corea y Taiwán demostraron a Estados Unidos el valor de las negociaciones bilaterales sobre prácticas particulares que complementan las negociaciones multilaterales sobre reglas genéricas para regular esas prácticas. Con lo anterior, el USTR señaló, en su Informe del 25 de mayo, que Estados Unidos seguiría usando todos los instrumentos a su alcance, incluyendo la Ley Omnibus de 1988, para lograr acciones semejantes a las emprendidas por Corea y Taiwán

Existe un acalorado debate en torno de si la Super 301 es congruente con las obligaciones de Estados Unidos dentro del GATT. El USTR ha señalado que la investigación y las negociaciones según la Super 301 sí son coherentes con el GATT, aunque cualquier medida eventual tomada por Estados Unidos debiera caer dentro del escrutinio del GATT, pero que tratarían de que todas las acciones fueran congruentes con dicho organismo. No obstante lo anterior, el USTR sostiene que la Super 301 puede abrir mercados a todos los países y no sólo a Estados Unidos. Por contra, la CEE, Japón, la India y Brasil aseguran que la Super 301 no es congruente o compatible con el GATT.

27. *Ibid.*, p. 94

28. Sek, Lenore, op. cit. pp. 6 y 7.

6. SECCION ESPECIAL 301

En materia de propiedad intelectual, las enmiendas facultan al Departamento de Estado y al USTR para negociar con las instituciones comerciales correspondientes para buscar una mayor protección de la propiedad intelectual de Estados Unidos. El Departamento de Comercio designará a una dependencia de servicio en cada país para observar de manera permanente el sistema de protección de los derechos de propiedad y las infracciones. Asimismo, el USTR deberá identificar los países que niegan la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual para publicarlos en el Registro Federal (Federal Register).

Cada año, dentro de los siguientes 30 días de la fecha de publicación del NTE, el USTR debe identificar los países que: i) niegan una adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual, o ii) niegan el acceso justo a personas estadounidenses que cuentan con protección de estos derechos. El USTR debe identificar cuáles de esos países son "prioritarios", para lo cual deberá identificar sólo aquellos cuyas prácticas sean las más preocupantes, que causen daño suficiente a los productos estadounidenses y quiénes no se encuentren negociando de buena fe o no obtienen avances sustanciales en las negociaciones

Dentro de los 30 días mencionados para identificar los países "prioritarios", el USTR debe comenzar una investigación de las prácticas de dichos países con fundamento en la Sección 301. Una investigación no será requerida si el USTR determina que la misma pudiere afectar a los intereses económicos de Estados Unidos.

La investigación se sigue de conformidad con el procedimiento normal de la Sección 301, pero en este caso los plazos para que el USTR determine si una práctica extranjera es violatoria de derechos estadounidenses según algún acuerdo comercial o es "no razonable" o "discriminatoria" son más cortos. Para los casos de la Sección Especial 301, el USTR debe tomar alguna determinación dentro de los siguientes 6 meses de la fecha de iniciación de la investigación (con un posible retraso hasta de 9 meses), en lugar del período normal de 12 a 18

meses. Asimismo, el retraso máximo para que el USTR ejerza alguna acción es de 90 días para la Sección Especial 301, mientras que para otros casos de la Sección 301 es de 180 días.

El 25 de mayo de 1989, la Oficina del USTR, de conformidad con las disposiciones de la Ley Comercial de 1974, recientemente bautizada como "Sección Especial 301", puso en la llamada "Watch List" (lista de observación) de propiedad intelectual a 17 países (Argentina, Malasia, Canadá, Pakistán, Chile, Filipinas, Colombia, Portugal, Egipto, España, Grecia, Turquía, Indonesia, Venezuela, Italia, Yugoslavia y Japón). En la llamada "Priority Watch List" (lista de observación prioritaria) colocó a 8 países, entre los cuales figuró México, junto con Brasil, República de Corea, India, Arabia Saudita, Taiwán, República Popular de China y Tailandia. El USTR no identificó a ningún país "prioritario", debido a que, si bien los ocho países satisficieron parte o todos los criterios establecidos para figurar en esa lista, habían obtenido avances recientes en negociaciones bilaterales o multilaterales, y gracias a ello quedaron fuera de dicha lista, al menos en forma temporal.

El USTR indicó en ese entonces su intención de revisar la "Priority Watch List" a más tardar el 1o. de noviembre de 1989, a fin de considerar los avances según el plan de acelerada acción en las negociaciones con cada país. Así, para esa fecha, el USTR quitó de la lista a Arabia Saudita, Corea del Sur y Taiwán, para colocarlos en la "Watch List".(29) El progreso de los países de la "Watch List" se revisaría en mayo de 1990, y si las negociaciones no producían resultados adecuados para Estados Unidos en esta fecha, el USTR tendría que proceder a aplicar restricciones al comercio de Estados Unidos en forma compensatoria.

En enero de 1990 México fue removido de la lista de observación prioritaria por el USTR, debido al compromiso realizado por el

29. Abbott, Frederick M., op. cit., pp. 708 y 709.

Secretario de Comercio y Fomento Industrial, doctor Jaime Serra Puche, tal como se expondrá en el siguiente capítulo.

7. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

Conforme a la Ley de Comercio de 1974, Estados Unidos instituyó un Sistema Generalizado de Preferencias comerciales (SGP), como un mecanismo unilateral que permitía a los países beneficiarios exportar sus productos al mercado estadounidense libres de derechos, sin verse obligados a adoptar medidas de reciprocidad en el caso de sus importaciones provenientes de aquel país.

Cuando Estados Unidos estableció el SGP era ya una idea vieja adoptada por países europeos y Australia en el deceni de los sesentas. En Estados Unidos se trataba sobre todo de una medida encaminada a facilitar las exportaciones del Tercer Mundo hacia ese país. Sus creadores tenían la esperanza de que garantizaría una corriente de dólares hacia los países de menos desarrollo, permitiéndoles importar los bienes de capital necesarios para desarrollarse. La idea del SGP creció a raíz de las discusiones sostenidas dentro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo y Comercio (UNCTAD: United Nations Committee on Trade and Development) a finales de los años sesentas y principios de los setenta. Este sistema de preferencias se hizo finalmente ley en Estados Unidos, conocida generalmente como la Ley de Comercio de 1974.

Los SGP de los países industrializados están inscritos en el contexto del GATT, y su legalización se estableció en lugar del Artículo I del Acuerdo General referente al trato de la nación más favorecida. Esto ha permitido que dichos países incluyan o excluyan productos del SGP prácticamente a su libre albedrío, lo que produce fuertes incertidumbres en los exportadores de los PED, afectándoles sus programas de inversión y producción de esos bienes.(30)

30. Bravo Aguilera, Luis, "MEXICO FRENTE A LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES SOBRE SERVICIOS", en Comercio Exterior, vol. 38, núm.1, México, enero, 1988, pp. 26-29.

Para asegurar que las medidas arancelarias no fueran utilizadas por otros países, Estados Unidos fijó, en la Ley Comercial que creó el programa del SGP, reglas estrictas sobre el origen de los productos. Con esta medida, se facultó al Servicio Aduanal para determinar los productos que sean o no elegibles para el tratamiento del SGP.

Normalmente el tratamiento de nación más favorecida a ciertos países infringiría la regla fundamental del Artículo I del GATT, el cual dispone dicho tratamiento para asuntos relacionados con aranceles. Estados Unidos, para conciliar su programa de SGP con los requisitos de nación más favorecida, obtuvo una exclusión del GATT para autorizarles la implementación del programa, para ayudar a los PED en el ámbito económico.(31)

Estados Unidos y otras 26 naciones industrializadas tienen esquemas unilaterales de SGP. Estos programas difieren en cuanto a los productos que abarcan, los países elegidos y el tipo de preferencias otorgadas. Todos los programas, sin embargo, son semejantes respecto a que están dirigidos a: i) atender la diversificación de exportaciones de los PED beneficiarios; ii) estimular el crecimiento económico a través del comercio; y iii) dar asistencia temporal a exportaciones, para alcanzar posiciones competitivas dentro de los mercados de los países industrializados.(32)

A. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE ESTADOS UNIDOS

El programa estadounidense cubría, hasta 1989, 4100 productos que podrían ser sujetos al tratamiento de exención de impuestos. Los países son colocados dentro de la lista de candidatos por el Presidente,

31. Bello, Judith Hippler y Holmer, Alan F., "THE GROWING IMPORTANCE OF RULES OF ORIGIN", Trade Law and Policy Institute, Commercial Law and Practice, Course Handbook Series, number 510, Washington, D.C., August 21, 1989, pp. 211-219.

32. Abelson, Donald S., "THE GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES AND ITS IMPORTANCE IN U.S.-MEXICO TRADE", Oficina del USTR, Oficina Ejecutiva del Presidente, Washington, D.C., febrero de 1989.

previa recomendación hecha por la Oficina del USTR. Para hacer la recomendación, el USTR coordina las sugerencias hechas por otras agencias federales interesadas en asuntos de política comercial. Un PED beneficiario califica para el tratamiento del SGP respecto a determinados productos, y por cada producto debe cubrir ciertos requisitos de valor agregado. Los productos cubiertos por el SGP deben ser importados directamente del PED beneficiario. Un país no será elegido para recibir el tratamiento del SGP, en ciertos productos, cuando: se excedan los límites a la necesidad de competencia, no se reúnan los requisitos de valor agregado, o si la documentación es incompleta.

La lista del SGP de Estados Unidos incluye a la mayoría de los productos manufacturados o semimanufacturados sujetos a aranceles, y ciertos productos agrícolas, de pesca o de la industria básica, que no estén libres de impuestos. La legislación de ese país limita la designación que pudiere hacer el Presidente respecto a determinados productos para ser agregados al SGP en el futuro, tales como textiles, calzado, artículos de importancia significativa (como los electrónicos y artículos de vidrio y acero), y algún otro artículo que sea importante dentro del contexto del SGP.(33)

La Ley permite que la lista de productos elegibles sea modificada. Esta situación opera dentro de una revisión que tarda aproximadamente 10 meses. El USTR efectúa las revisiones anuales con la asistencia de otras agencias federales interesadas en asuntos de política comercial.

B. EXCLUSIONES

Como consecuencia de que en 1981 más del 70% de los beneficios del SGP estaban destinados a los principales PED (en aquel entonces Taiwán, Corea, México, Hong Kong y Brasil), se introdujo el concepto de "exclusiones" con la finalidad de redistribuir los beneficios hacia todos

33. Ibid.

los PED y para asegurar la posición competitiva de los productos de estos países.

Para decidir si un PED es excluido del programa del SGP, el USTR tomará en cuenta: su grado de desarrollo, la competitividad de sus productos y los intereses económicos de Estados Unidos. Una nación puede ser excluida del programa si llegara a exceder el nivel de ingreso per cápita establecido y ajustado anualmente por Estados Unidos en relación a su producto nacional bruto. En 1988, Bahrein, las Bermudas, Brunei y Nauru fueron excluidas por haber rebasado, por dos años consecutivos, de conformidad con la Ley del SGP, el índice per cápita indexado establecido. En enero de 1989, Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán fueron igualmente excluidos, por su notable desarrollo económico y por los avances logrados en materia comercial.⁽³⁴⁾

C. MEXICO Y EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS

El SGP es ampliamente utilizado por los países en desarrollo, que lo han utilizado para impulsar la fabricación y exportación de productos manufacturados, aunque no necesariamente de bienes de capital. México es uno de los países latinoamericanos que más lo utiliza, y desde su creación, en 1976, ha sido uno de los cinco principales usuarios.

Cuando los países asiáticos de reciente industrialización fueron excluidos del SGP, México se convirtió en el país más beneficiado por el Programa, después de haber ocupado el cuarto lugar en 1988.

La Trade and Tariff Act de 1984 ordenó al Presidente de Estados Unidos efectuar una revisión general del SGP, a fin de determinar qué productos y de qué países eran lo suficientemente competitivos. Para la determinación discrecional del Presidente durante la revisión general, se le ordenó tomar en cuenta los siguientes criterios: El acceso al mercado proporcionado a los bienes y servicios estadounidense; la protección a los derechos de propiedad intelectual proporcionada a sus

34. Ibid.

bienes y servicios; las restricciones impuestas por los países a las exportaciones; y las medidas adoptadas por los países para reconocer derechos laborales internacionales a sus trabajadores. Asimismo, se autorizó al Presidente para evaluar el desarrollo económico de los países y el interés económico nacional de Estados Unidos.

Como parte de la revisión general efectuada en 1986 por el Gobierno de Estados Unidos, se examinó el caso de México, concretamente en cuanto a la protección de los derechos de propiedad intelectual. El Gobierno mexicano fue informado acerca de esta preocupación de Estados Unidos, pero, por desgracia, el resultado de las subsecuentes conversaciones bilaterales no fueron lo suficientemente satisfactorias. El propósito principal de los estadounidenses era una completa protección a los derechos de propiedad industrial según la Ley de Inventiones y Marcas de 1975, la cual, con las reformas que se le incorporaron en 1987, aplazó la patentabilidad de ciertas invenciones hasta 1997, y no permitió este privilegio a otras.

Estados Unidos repudió las reformas efectuadas, debido a que, desde su punto de vista, fallaron en otorgar la protección de patentes a los productos, situación que es de mayor importancia que la protección a los procesos, y aplazaron por 10 años la patentabilidad de ciertas invenciones. Por otro lado, a los estadounidenses les entusiasmó la idea de ampliar la vigencia de los derechos de 10 a 14 años, pero se decepcionaron de que este cambio no fuera acompañado de medidas para asegurar la protección de los derechos. Como conclusión, el Gobierno de Estados Unidos señaló que únicamente logró un 10% de las metas planteadas.(35)

Por otra parte, y respecto al acceso al mercado, Estados Unidos reconoció, como resultado de la revisión general de 1986, que México requería de todos los créditos por su adhesión al GATT. Como resultado de la revisión, el Gobierno de Estados Unidos decidió reducir los límites

35. Ibid.

de necesidad de competencia de determinados productos mexicanos que considero "suficientemente competitivos".

8. INFORME DE LA USITC

La Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés: United States International Trade Commission) estimó, a partir de la respuesta de 245 empresas de ese país que consideraron la propiedad intelectual de importancia más que nominal para sus actividades, que 887,000 millones de dólares (80% de sus ventas mundiales totales en 1986) derivaron de operaciones al amparo de la propiedad intelectual.(36)

El informe final fue elaborado por la USITC a petición del USTR, quien solicitó el preparar un estudio amplio sobre las distorsiones en el comercio mundial de Estados Unidos, en relación con las deficiencias en la protección de la propiedad intelectual en otros países. Para dicho estudio fue necesario considerar las distorsiones causadas por la falsificación de marcas, violaciones a derechos autorales, patentes, diseños de semiconductores, secretos comerciales y otros tipos de propiedad intelectual. Para el estudio, la USITC preparó un cuestionario que envió a 736 empresas estadounidenses, incluyendo las 500 empresas mencionadas en el reporte de la revista Fortune de 1986.

En la encuesta aludida las marcas se señalaron como de importancia "grande" o "muy grande" para el 83% de las ventas, y los secretos comerciales, para el 70%. La mayor significación atribuida a éstos en relación con las patentes (44%), no sólo indica la importancia de los conocimientos no patentables en las actividades productivas y de comercialización, sino también, en ciertos casos, la preferencia por

36. U.S. International Trade Commission (USITC), "FOREIGN PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS AND THE EFFECT ON U.S. INDUSTRY AND TRADE", Informe al U.S. Trade Representative, Investigación No. 332-245 según la Sección 332 (g) de la Tariff Act de 1930, Publicación núm. 2065 de la USITC, Washington, D.C., febrero de 1988, p. 2-3.

mantener en secreto avances tecnológicos que podrían ser accesibles a terceros, si se patentaran.(37)

Las estimaciones sobre pérdidas provocadas por lo que se considera una inadecuada protección de la propiedad intelectual varían en forma significativa, según las fuentes. Las diferencias reflejan las enormes dificultades para evaluar aquéllas, así como la falta de rigor científico en su determinación. La CEE ha llegado a señalar ante el GATT que el comercio de bienes con marcas falsificadas representa del 3 al 6 por ciento del comercio total. La USITC evaluó en 23,000 millones de dólares las pérdidas globales, equivalentes al 2.7% de las ventas afectadas por la propiedad intelectual, pero se aclara que los "valores estimados podrían estar sesgados intencionalmente por las empresas encuestadas".(38)

Las compañías encuestadas denunciaron pérdidas superiores en 1986 a 100 millones de dólares en 14 países, encabezando la lista Taiwán, con 752, México quedó en segundo lugar, con 533, Corea del Sur, en tercero, con 496 millones, y siguiéndoles en ese orden, Brasil, China, Canadá, India, Japón, Nigeria, Hong Kong, Arabia Saudita, Indonesia, Italia y España. Las mayores pérdidas se registraron en industrias de equipos científicos y fotográficos (5000 millones), en computadoras y programas -software- (4100), electrónica (2300), de entretenimiento (2100), de motores y partes de vehículos (2000), farmacéutica (1900), química (1300) y de productos de refinación de petróleo y seleccionados, incluyendo plásticos (1,300 millones).(39)

Las causas principales de tales perjuicios se atribuyeron a pérdida de exportaciones, regalías y honorarios no percibidos e importaciones a Estados Unidos realizadas infringiendo derechos.

La poca confiabilidad de las cifras referidas dificulta el análisis del efecto real de la propiedad intelectual en el comercio internacional

37. Ibid., pp. 2-3 y 2-4.

38. Ibid., p. 4-2.

39. Ibid., pp. 4-2, 4-3, 4-16 y 4-17.

y en las industrias supuestamente afectadas. Las estimaciones mencionadas parten de premisas muy discutibles; por ejemplo, las que se refieren a la perfecta sustituibilidad de los productos falsificados o pirateados, por sus originales. También es objetable la fuente de los datos empleados, pues se trata en lo fundamental de las mismas empresas que se declaran afectadas.

9. ESTADOS UNIDOS VS TAILANDIA EN MATERIA DE PATENTES

En un artículo denominado "El Ministerio de Comercio Enojado por la Demanda de Estados Unidos sobre Patentes" que apareció en el periódico The Nation Business I, de Bangkok, Tailandia, el 27 de noviembre de 1987, se manifestaba que los funcionarios del Ministerio de Comercio de ese país estaban molestos por la exhortación de la Embajada de Estados Unidos para que Tailandia extendiera la protección de las patentes a productos industriales y agrícolas y a procesos no cubiertos.

Se revelaba que la Embajada había enviado hacía una semana un documento en el que instaba al Ministro de Comercio a que Tailandia se adhiriera al Convenio de París, en virtud de que la Ley de Patentes no permitía la protección a invenciones farmacéuticas, alimentos, bebidas, maquinaria agrícola y variedades vegetales y animales, lo que colocaba los negocios estadounidenses en desventaja en aquél país.

10. EL CASO DE LA INDIA

El 17 de abril de 1989, en el periódico The New York Times, apareció un artículo denominado "El Desacuerdo entre la India y Estados Unidos en Patentes", en el cual se establecía que el Gobierno de Estados Unidos estaba presionando al de la India para reforzar las leyes de protección a las patentes, o de lo contrario aplicaría sanciones.

El problema se estaba agudizando debio a la presión que existía por la proximidad de la aparición de la lista del 31 de mayo de 1989, en

la cual aparecerían los países con legislación inadecuada en materia de propiedad intelectual. Se decía en el artículo periodístico que, aún cuando la India figurara en la Lista, las sanciones no serían impuestas de inmediato, ya que las naciones tenían la oportunidad de negociar con Estados Unidos durante seis meses, plazo en el que se publicaría la lista con las sanciones procedentes.

11. EL CASO DE COREA

El 16 de octubre de 1985, el Presidente de Estados Unidos encomendó al USTR iniciar una investigación sobre la legislación en materia de propiedad intelectual de la República de Corea y sus efectos sobre el comercio con Estados Unidos. El 4 de noviembre de ese mismo año, el USTR dictaminó que las leyes coreanas negaban una eficaz protección a los derechos de propiedad intelectual de Estados Unidos, tales como la no protección de cierto tipo de productos, limitantes a la protección de ciertos procedimientos como patentes, y la falta de protección a los derechos de autor.⁽⁴⁰⁾

El USTR consultó con los empresarios estadounidenses sobre la inadecuada protección de estos derechos en Corea, para lo cual presentaron sus posiciones. El 29 de noviembre de 1985, los gobiernos de Estados Unidos y Corea empezaron consultas y negociaciones tanto en Corea como en Washington. El 21 de Julio de 1986, la Casa Blanca anunció la firma de un acuerdo con el Gobierno de Corea, mediante el cual este último país mejoraría sustancialmente la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Un ejemplo de lo que logró Estados Unidos sería en el caso de las patentes, donde Corea se comprometía a preparar, para mediados de 1987, un proyecto amplio de reformas a la Ley, el cual regulara la protección a las patentes químico, farmacéuticas y a los microorganismos; se extendiera el plazo de vigencia a 15 años contados

40. Bello, J. y Holmer, A.F., "SIGNIFICANT RECENT DEVELOPMENTS IN SECTION 301, UNFAIR TRADE CASES", The International Lawyer, vol. 21, núm. 1, Estados Unidos de América, Invierno de 1987, pp. 221-224.

a partir de la fecha de su otorgamiento; y se adhirió al Tratado de Budapest en ese mismo año.

El 14 de agosto de 1986, el Presidente de Estados Unidos determinó, basado en la Sección 301, aprobar dicho convenio y dar por terminada la investigación, instruyendo al USTR para tomar las acciones necesarias tendientes a instrumentarlo y darle el debido seguimiento.

12. CONTROVERSIAS ESTADOS UNIDOS-BRASIL POR PATENTES FARMACEUTICAS

A finales de 1988, el USTR, actuando tras una queja de la Asociación de Fabricantes Farmacéuticos (PMA: Pharmaceutical Manufacturers Association, por sus siglas en inglés), impuso un arancel del 100% sobre aproximadamente \$40'000,000 de U.S. dólares ad valorem a una variedad de importaciones brasileñas, tales como productos farmacéuticos, papelería y electrónicos, como consecuencia de su continua resistencia a extender la protección patentaria a las invenciones farmacéuticas.⁴¹ La imposición de aranceles como sanción a los productos brasileños fue la primera solución directa impuesta por el USTR contra un país extranjero, según la Sección 301, por la inadecuada protección a los derechos de propiedad intelectual.

Brasil respondió a las sanciones impuestas objetando la acción en el seno del GATT, arguyendo que las sanciones instrumentadas conforme a la Sección 301 no eran justificables según las normas del Acuerdo General, debido a que incrementaban unilateralmente aranceles previamente negociados, además de ser una medida ilegal, por tratarse de una materia no comprendida dentro del GATT (propiedad intelectual). Asimismo, Brasil alegó que Estados Unidos estaba utilizando el caso farmacéutico como un vehículo para alcanzar un convenio sobre propiedad intelectual dentro de dicho organismo. No obstante que Estados Unidos se opuso al principio a la propuesta de Brasil de

41. Ibid.

establecer un panel para dirimir la controversia, terminó por ceder a esta propuesta dado el arrollador apoyo que tuvo la postura brasileña por parte de las naciones miembros del GATT.

13. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

En 1979, durante la visita del Presidente Carter a México, se habló de la posible creación de un mercado común entre México, Estados Unidos y Canadá. Varias semanas después, el Comité de Energía y Recursos Naturales del Senado estadounidense recomendó la integración de una alianza energética entre los tres países. Esa propuesta estaba inspirada en la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de Estados Unidos, la cual consideraba las economías mexicanas y canadienses como estratégicas para el crecimiento de la estadounidense.

El interés de Estados Unidos por la participación de México en el Mercomún se sustentaba en las perspectivas de crecimiento económico que auguraba la bonanza petrolera. A esta concepción, y la necesidad de fortalecer su hegemonía económica, se sumó el deterioro del GATT y del sistema multilateral, a finales de los años setentas. En ese momento el eje de la política comercial estadounidense consistía en promover una nueva ronda de negociaciones multilaterales en el marco del GATT, en la que se incluyeran los temas relacionados con los servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y los productos agrícolas.

El fracaso de la reunión ministerial del GATT en 1982 propició que Estados Unidos adoptara otras estrategias. Una de ellas fue promover acuerdos bilaterales con gobiernos afines a sus políticas, como el de Israel, el cual constituyó un precedente importante para allanar el camino en las negociaciones con Canadá. Otra estrategia fue elaborar una nueva legislación comercial que protegiera sus intereses de manera más expedita y eficaz que los procedimientos del GATT, lo que en el fondo significaba mayor proteccionismo, tal como se demostró en el proceso de discusión y aprobación de la Omnibus Trade Bill de 1984. Así, el proteccionismo y el bilateralismo cobraron fuerza nuevamente, lo cual originó que un volumen importante del comercio

mundial comenzara a operar fuera de las reglas del GATT, haciéndose frecuente el recurrir a los convenios bilaterales como un recurso adicional con fines pragmáticos.

México se participó en menor medida en el proyecto, debido a que aún quedaban vestigios de su larga etapa proteccionista, lo que influyó en su negativa inicial de incorporarse al GATT. El fin de la bonanza petrolera, la crisis de la deuda externa y los problemas de recesión e inflación provocaron la frustración de las expectativas de un mercado creciente en México.

A. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-ISRAEL

El 22 de abril de 1985, Estados Unidos e Israel celebraron un Acuerdo de Libre Comercio, con la finalidad de promover las relaciones mutuas y acrecentar la amistad histórica entre sí, deseando además establecer un libre comercio bilateral por medio de la eliminación de barreras comerciales.

De conformidad con el Artículo XXIV (8) (b) del GATT, establecieron entre sí una zona de libre comercio en la cual eliminaron los derechos y otras regulaciones de comercio restrictivas sobre el intercambio comercial en productos originados dentro de esas dos naciones.

En cuanto a la propiedad intelectual, el Artículo 14 del Convenio hizo referencia al tema. A través de este Artículo, ambas partes reafirmaron sus obligaciones en acuerdos bilaterales y multilaterales relacionados con los derechos de propiedad intelectual, incluso derechos de propiedad industrial. Por consiguiente, nacionales y compañías de cada una de las partes continuarían recibiendo tratamiento nacional y de nación más favorecida respecto de la obtención y puesta en vigor de derechos de autor, de marcas, marcas de

servicio, nombre comerciales, etiquetas comerciales y propiedad industrial de todo tipo.(42)

Este fue el primer tratado de esta naturaleza que firmaron Estados Unidos, y como se puede observar este país no dejó pasar la oportunidad de dedicar un apartado especial para el tema de la propiedad intelectual, el cual ya para ese entonces resultaba de vital importancia para sus relaciones comerciales internacionales.

B. TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADA

Sin pretender ahondar en el estudio de este Acuerdo, la intención de este apartado es exponer los aspectos relevantes que en materia de derechos intelectuales se negociaron entre Estados Unidos y Canadá, con la finalidad de que se pueda hacer una comparación con las negociaciones que actualmente se están llevando a cabo con México para la celebración de un convenio similar, tomando en cuenta que Estados Unidos es el que mayor presión ejerce para que México adopte nuevas reglas sobre propiedad intelectual e industrial.

El 1o. de enero de 1989 fue firmado el Acuerdo de Libre Comercio entre estos dos países, cuyo propósito era formar un área de libre comercio al norte del río Bravo. En este Tratado ambos países expresaron su convicción de que la manera idónea de mejorar su competitividad internacional frente a la CEE, Japón y otros países del sudeste asiático, es la formación de su propio bloque. Los representantes de Estados Unidos ante el GATT sostienen que el Acuerdo con Canadá es congruente con los reglamentos del GATT, y que no provocará la discriminación a terceros países. La liberación del comercio entre ambos países ocurrirá con un modelo similar al del GATT, ya que muchas de las cláusulas del Acuerdo simplemente repiten los compromisos adquiridos ante dicho Organismo, con la diferencia de

42. Véase: Texto del Acuerdo sobre el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre el Gobierno de Israel y el Gobierno de Estados Unidos de América, periódico Excelsior de la Ciudad de México, D.F., Sección Financiera, 24 de mayo de 1991.

que pretenden lograr un cumplimiento más estricto de tales obligaciones.

Canadá es el primer socio comercial de Estados Unidos. Este país absorbe el 75% de todas las exportaciones canadienses, lo que constituye el 25% de su Producto Nacional Bruto. En cambio, el 20% de todas las exportaciones de Estados Unidos están destinadas a Canadá.

El Acuerdo tiene 5 objetivos clave: i) eliminación de barreras al comercio de bienes y servicios entre las partes; ii) facilitar condiciones de competencia justas dentro del área de libre comercio; iii) liberalizar condiciones importantes para la inversión; iv) establecer procedimientos eficaces para la administración conjunta del convenio y la solución de controversias; y v) establecer las bases para cooperaciones bilaterales y multilaterales futuras, tendientes a expandir e incrementar los beneficios del Acuerdo. Existen dos principios que refuerzan los objetivos planteados, el concepto del trato nacional y la reducción de aranceles y barreras no arancelarias.(43)

Como consecuencia del Acuerdo, en Canadá han habido despidos de trabajadores y cierres de empresas por una parte, pero también se ha suscitado el incremento en las inversiones y en los negocios, y algunas empresas han expandido sus líneas y su mercado. En años recientes el libre comercio se ha visto como una política de liberalización a largo plazo que están adoptando país tras país; por ello, Canadá necesitaba de un Acuerdo de esta naturaleza, sobre todo ante la crisis que imperaba en las negociaciones multilaterales del GATT y ante el inminente Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y México.

Entre los puntos que negociaron Estados Unidos y Canadá se encuentra el de la propiedad intelectual. El tema no se trató en un capítulo independiente, sino sólo de manera breve, dada la similitud de ambas leyes y debido a que proporcionan un alto grado de protección.

43. McKay, Kenneth y Stlemming, Juliet, "FREE TRADE AND INTELLECTUAL PROPERTY - THE CANADIAN EXPERIENCE", del despacho Sim & McBurney, Canadá, enero de 1991.

Canadá se comprometió a dar mayor seguridad al derecho de autor y una compensación justa por las retransmisiones por satélite. Ambos países convinieron, en el Artículo 2004, en trabajar juntos en las negociaciones de la Ronda de Uruguay y en otros foros multilaterales para mejorar la protección a la propiedad intelectual en el mundo.

Los dos temas principales que se trataron durante las negociaciones fueron, por una parte, las disputas que se han suscitado entre Estados Unidos y Canadá respecto a los procedimientos de este último país para otorgar licencias para la producción y venta de productos farmacéuticos y la protección limitada que proporcionan las patentes a estos productos; y por el otro, las leyes canadienses que sancionan las retransmisiones no autorizadas por las compañías de televisión por cable y de señales de radio que son transmitidas por empresas estadounidenses.

Aparte de estos dos temas ningún otro sobre propiedad intelectual quedó establecido dentro del Acuerdo. Sin embargo, y contrario a los deseos de muchos, el Acuerdo no estableció mecanismos más eficaces para la protección intelectual, como serían los procedimientos para arbitrar en disputas sobre estos derechos.

En el clausulado del Acuerdo no se incluyeron las licencias obligatorias de productos farmacéuticos, debido al compromiso que contrajo Canadá frente a Estados Unidos de aprobar el Proyecto de Ley C-22 para reformar la llamada "Patent Act". Este Proyecto de Ley C-22 extiende la protección a los fabricantes de medicamentos mediante la revocación de las anteriores disposiciones sobre licencias obligatorias. Con estos cambios se aseguró un período de exclusividad por 10 años para productos farmacéuticos patentados y desarrollados fuera de Canadá, y una posible protección por 17 años para medicamentos patentados y desarrollados dentro de este país.(44)

44. Ibid.

Por otra parte, el Artículo 2006 del Acuerdo se refiere a los "Derechos de Retransmisión", y establece la obligación de pago de regalías cuando existiere retransmisión de señales de libre recepción. Esta inclusión se debió a que los productores estadounidenses no habían podido cobrar regalías por las retransmisiones de señales de radio y televisión dentro de Canadá.

En las llamadas "áreas nuevas" que se norman en el Tratado - servicios, inversiones foráneas, protección de la propiedad intelectual - es obvia la ventaja estadounidense; por ello la insistencia de este país en incluirlas en el convenio. Este parece ser el alto precio que Canadá tendrá que pagar por un mayor acceso de sus exportaciones tradicionales al mercado de Estados Unidos. Sólo con el tiempo será posible saber si las ventajas de ambas partes se igualarán.(45)

45. Véase: Castro Martínez, Pedro Fernando, "EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril, 1989, pp. 339-347.

CAPITULO SEPTIMO

LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MEXICO

México es una de las economías más abiertas al mundo. Hemos anticipado e incluso superado las exigencias de las reglas que norman el comercio multilateral. Así lo hemos decidido unilateralmente por razones de eficiencia económica y para el bienestar de nuestro pueblo.(1)

Carlos Salinas de Gortari

En agosto de 1986 México se incorporó al GATT, y en ese mismo año se intensificó la política de apertura comercial iniciada en 1983, con lo que llegaba a su fin la larga etapa de proteccionismo que sustentó el modelo nacional de desarrollo durante el decenio de los setentas. En noviembre de 1987 México firmó el Entendimiento Marco en Materia de Comercio e Inversión, siendo el primer acuerdo celebrado para regular las relaciones de intercambio con Estados Unidos, el cual, además de la declaración de principios y el diseño del mecanismo de consulta, incluyó una tercera sección a cuyo amparo se analizarían seis rubros; entre ellos, el de la propiedad intelectual.

Ahondando un poco en la apertura de México, habría que señalar algunas de las medidas adoptadas por el Gobierno de México para orientar la economía hacia la exportación y hacer de ella una de las más abiertas del mundo, lo que se está logrando a través de la aplicación de una estrategia económica que ataque las causas de la crisis e intente recuperar el crecimiento. Asimismo, se juzga conveniente iniciar el

1. Palabras del Presidente de México pronunciadas en su discurso ante el pleno de las partes contratantes del GATT en Ginebra, Suiza, el 10. de febrero de 1990.

desarrollo de este capítulo con un análisis de las relaciones México-Estados Unidos durante los últimos años, a manera de antecedentes, para entender cabalmente el porqué de los cambios que en materia de propiedad industrial está llevando a cabo México. Este análisis se concreta particularmente en las relaciones México-Estados Unidos, por ser este último país el principal promotor en México de dichos cambios. Con esto se pretende exponer las presiones a que ha sido sometido nuestro país, así como el cambio de postura adoptado de conformidad con la premisa de la conveniencia de estas modificaciones.

1. RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS A PARTIR DE 1982

Las relaciones México-Estados Unidos han tenido a menudo momentos difíciles. En los primeros años del decenio de los ochentas, las relaciones sufrieron un franco deterioro, lo que dificultó las negociaciones económicas y financieras de México con el exterior. Desde 1982 el diálogo entre ambas naciones cedió gradualmente su lugar a la violencia verbal y a los roces, recrudesciéndose en 1985 como consecuencia de la muerte en suelo mexicano de un agente de la DEA (Drug Enforcement Agency). En la primera mitad de 1986 el deterioro se acentuó, debido principalmente a las audiencias que sobre México realizó el Subcomité para Asuntos Hemisféricos del Congreso, presidido por el Senador Republicano Jesse Helms.

Desde 1982 México había sido blanco de una intensa campaña de desprestigio promovida por ciertos grupos de dentro y fuera del gobierno de Reagan. En ese año el país cayó en una profunda crisis económica, y también comenzó la campaña para presentarlo ante la opinión pública estadounidense como una nación al borde del caos económico, político y social. A mediados de ese mismo año el embajador de Estados Unidos en México, John Gavin, declaró que su país endurecería su relación hacia México si éste rehusaba liberar su comercio. Al mismo tiempo, los grupos ultraconservadores de aquel país intensificaron las presiones para inducir una postura de la política exterior mexicana más acorde con los intereses de Washington, en

especial en el caso de Centroamérica. Ese fue el marco en que se desarrollaron las dos primeras entrevistas entre De la Madrid y Reagan en 1982 y 1983, celebradas en San Diego, California, y en La Paz, Baja California Sur.

Un año después, al celebrarse en Washington el tercer encuentro (mayo de 1984), la campaña de hostilidad contra México y su régimen político se exacerbaba. En esa ocasión la comitiva mexicana fue objeto de descortesías protocolarias, e incluso ofensas personales, como la publicación del periodista Jack Anderson, que acusó al Presidente de México de haber sacado del país millones de dólares. De ahí en adelante los ataques y presiones contra México se convirtieron en algo cotidiano, con la destacada participación del embajador Gavin.

En 1985 se hizo más evidente el endurecimiento de la política exterior de Estados Unidos hacia México bajo el pretexto del asesinato del agente de la DEA, lo que provocó una operación de cierre de la frontera; se denunció el tráfico de drogas en altas esferas de la Administración Pública mexicana, y Gavin, en repetidas ocasiones, aludió la falta de seguridad en el país para los turistas, a fin de ahuyentarlos. En julio hubo elecciones en algunos Estados del país; la prensa estadounidense tenía la certeza de la victoria del Partido Acción Nacional (PAN), y publicó una serie de notas en que tachaba de fraudulentas las elecciones.

Los terremotos de septiembre de 1985 dieron paso a un relajamiento de las tensiones durante el resto del año, pero el recelo de Estados Unidos se palpó en casi toda la ayuda enviada a su Embajada, para que ésta la distribuyera directamente a los damnificados.

Durante 1986 aumentaron las fricciones y el deterioro de las relaciones diplomáticas se acentuó. En abril de ese año renunció Gavin a su cargo, mismo que se mantuvo vacante durante seis meses, y en ese mismo lapso los servicios consulares permanecieron cerrados, a pesar de México es el tercer país en importancia en cuanto al número de visas expedidas para turistas, lo que se justificó por "razones de seguridad",

interpretándose esta actitud como un claro propósito de ESTADOS UNIDOS para exhibir a México como un país dominado por un ambiente de inseguridad de origen terrorista.(2)

La quinta entrevista de los Presidentes De la Madrid-Reagan, celebrada en Washington los días 12 y 13 de agosto de 1986, tuvo un tono de plática amable y conciliador, y casi toda la visita del Presidente mexicano transcurrió en medio de buenas señales, salvo que el día de la entrevista de los Presidentes la prensa estadounidense publicó desplegados en donde se solicitaba la anulación de las elecciones en Chihuahua. No obstante lo anterior, y como se esperaba, la agenda excluyó cuestiones que pudiesen poner en evidencia desacuerdos importantes; así, los temas importantes fueron los bilaterales.

El principal logro fue el restablecimiento de un entorno más favorable al diálogo y a la negociación concertada, y en ese contexto se llegó a varios acuerdos diplomáticos, económicos y de cooperación. En materia de comercio e inversión, el Presidente Reagan señaló que el ingreso de México al GATT constituía un gran paso hacia adelante en la estrategia de reestructuración económica, basada en la productividad y en la creación de un clima favorable a los negocios. Se convino en dar prioridad a un Tratado sobre intercambio comercial e inversión que ostaría terminado al año siguiente. Se acordó también que la Ley de Inversiones Extranjeras sería sometida a estudio por la Comisión Binacional durante las negociaciones relativas a un Convenio Ampliado sobre Comercio y otras materias, el cual abriría aún más las fronteras económicas de México a la inversión extranjera.

Para las reuniones de los grupos de trabajo, Estados Unidos indentificó tres aspectos de interés en el área comercial: inversiones extranjeras, propiedad intelectual y electrónica (incluyendo

2. Véase en Comercio Exterior, Sección Nacional, vol. 36, núm. 10, México, octubre, 1986, p. 866 y 867.

telecomunicaciones); por su parte, México propondría discutir dos temas: servicios y agricultura.

En 1987 habían dos áreas principales de conflicto entre México y Estados Unidos: la primera, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y su aplicación respecto a México. La segunda correspondía a la Sección 337 de la Ley de Comercio de 1984, que se refiere a las acciones que dañan una industria que en Estados Unidos opera de manera eficaz (rentable), a las que previenen que una industria sea instalada en ese país, y a las que de algún modo interfieren con el comercio legal. En la mayoría de los casos que se presentaban ante la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (ITC: International Trade Commission), se aludía a ciertos tipos de infracciones a los derechos de propiedad intelectual estadounidense. Para esas fechas México había sufrido los primeros efectos de la importancia que esa nación daba a tales derechos, pues le retiró los beneficios del SGP a causa del tratamiento que el primero daba a las patentes estadounidenses.(3)

El desplome de los precios del petróleo en 1986 condujo a México a una política comercial más orientada hacia el exterior, a diferencia de lo ocurrido en los años anteriores. Las medidas más importantes fueron: i) la formulación de un Entendimiento con el Gobierno de Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios, cuya firma en abril de 1985 fue necesaria, porque México en aquel entonces no era miembro del GATT, lo que le negaba la prueba del daño, y de esta manera se podía impedir la entrada de exportaciones con el simple argumento de que amenazaban a los productores estadounidenses; ii) las negociaciones para establecer con dicho país un convenio de comercio más general, que concluyeron con la firma en 1987 de otro Entendimiento, y iii) la decisión de ingresar al GATT en 1986.(4)

3. Del Castillo, Gustavo, "EL PROTECCIONISMO ESTADUNIDENSE EN LA ERA DE REAGAN", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11, México, noviembre, 1987, pp. 887-895.

4. Véase: Bueno, Gerardo, "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987, pp. 926-935.

Estaba claro que México buscaba un acceso más libre al mercado estadounidense y un reconocimiento más cabal de su condición de PED. Estados Unidos, por su parte, estaba interesado por mejorar su posición en el mercado mexicano y obtener mejores condiciones en materia de inversión y de propiedad intelectual en México, siendo estos dos asuntos muy delicados desde el punto de vista político.

A partir de 1986 disminuyó considerablemente el número de productos sujetos a permisos de importación, que desde entonces quedaron protegidos sólo por aranceles. En 1982, después de la crisis de la deuda, casi todos los productos incluidos en las clasificaciones de comercio requerían permisos de importación; a fines de 1986 sólo quedaban el 8% de los productos incluidos en dicha clasificación sujetos a permisos de importación.

El Entendimiento Marco celebrado entre los Gobiernos de México y Estados Unidos en materia de comercio e inversión de 1987, fue visto como la confirmación del reconocimiento de la importancia fundamental del mercado estadounidense para las exportaciones mexicanas, así como para el éxito del programa de restructuración de la economía de México. En Estados Unidos el acuerdo se consideró como un complemento importante de los principios y mecanismos del GATT, así como de utilidad para cubrir deficiencias de éste. A partir de entonces las relaciones entre ambas naciones se orientaron más a fortalecer los nexos económicos que a poner en evidencia los desacuerdos en otros ámbitos.

En noviembre de 1988 los entonces Presidentes electos Carlos Salinas de Gortari y George Bush sostuvieron una entrevista en Houston, Texas, en la cual llegaron al acuerdo de que ambas partes pondrían la mejor voluntad política para abrir espacios en la construcción de una vecindad basada en el respeto mutuo, el reconocimiento de las diferencias y el ejercicio de un diálogo maduro y permanente, jugando un papel muy importante para el ello la afinidad presidencial. Este planteamiento es lo que se ha dado en llamar "el espíritu de Houston",

mismo que ha sido el marco en que se han desarrollado los posteriores encuentros entre ambos Mandatarios.

Así, durante la celebración del bicentenario de la Revolución Francesa, el Presidente de Estados Unidos dio a conocer que el Grupo de los Siete países capitalistas más ricos del mundo (reunidos en París durante la XV Reunión Cumbre) apoyaría la renegociación de la deuda externa de México, y subrayó que ese respaldo se mantendría hasta que el Gobierno mexicano lograra una solución satisfactoria.

El tercer encuentro de los Presidentes Salinas y Bush tuvo lugar en Washington del 1o. al 5 de octubre de 1989. El día 3 del mismo mes firmaron diversos convenios, entre ellos uno en materia de comercio e inversión, calificado como el logro más importante del viaje presidencial.

2. ENTENDIMIENTO MARCO DE 1987 MEXICO-ESTADOS UNIDOS

A través del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIE) publicado por México el 8 de abril de 1985, tenía como finalidad el mejorar el acceso de nuestras exportaciones en los mercados extranjeros, señalando que particularmente México estaba abierto para considerar la conveniencia de un trato bilateral con Estados Unidos, sustentado en la equidad, y que reconociera las diferencias en el grado de desarrollo de las dos naciones.(5)

En ocasión de la V Reunión Binacional entre los dos países celebrada en la Ciudad de México los días 25 y 26 de julio de 1986, se reiteró la intención de ambas naciones de concertar un entendimiento en el ámbito comercial, lo cual fue confirmado en ocasión de la quinta

5. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "ENTENDIMIENTO ENTRE LOS GOBIERNOS DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA RELATIVO A UN MARCO DE PRINCIPIOS Y PROCEDIMIENTOS DE CONSULTA SOBRE RELACIONES DE COMERCIO E INVERSION", folleto editado por la Dirección General de Comunicación Social de la SECOFI, Mexico, 1987.

entrevista presidencial De la Madrid-Reagan (agosto 1986), donde instruyeron a sus representantes comerciales para iniciar consultas y negociaciones a efecto de firmar un Entendimiento de referencia durante 1987.

Un año después, el 6 de noviembre de 1987, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes, y el Representante Comercial de Estados Unidos, Clayton K. Yeutter, firmaron el "Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de Estados Unidos de América relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión" (Entendimiento), en el cual se reconocía la situación de México como un PED con las implicaciones de trato no recíproco y más favorable en todos los ámbitos de consulta y negociación; se estimó necesario avanzar en la eliminación de barreras al comercio, intensificar el flujo comercial y promover el desarrollo del comercio fronterizo; se reconoció el importante papel complementario de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico, la generación de empleos, la expansión del comercio y la transferencia de tecnología.

Ambos países reconocían los beneficios que tiene el comercio internacional y la inversión sobre sus economías, y se pronunciaron en contra del proteccionismo, reconociendo asimismo, en el punto 12 de la Declaración de Principios, sus compromisos de otorgar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual dentro del marco de las leyes y reglamentos de cada país, tomando en cuenta sus compromisos en el GATT y en los convenios administrados por la OMPI.(6)

Con la firma del Entendimiento no se otorgaban preferencias comerciales, sino que su objetivo era brindar un mecanismo para la celebración de consultas en el ámbito comercial y de inversión, facultando a las parte para solicitar consultas en cualquier asunto que

6. Ibid.

concerniera a las relaciones bilaterales en dichos temas, incluyendo sus oportunidades y problemas.

En relación al Entendimiento, se acordó en la Agenda de Acción Inmediata el estar preparados para iniciar consultas bilaterales dentro de los 90 días posteriores a la firma en los siguientes rubros (sin imposibilitar a que en el futuro se incluyeran nuevos temas relacionados con la materia): productos textiles, agrícolas y siderúrgicos; asuntos de inversión, transferencia de tecnología y propiedad intelectual; productos electrónicos y el intercambio de información en el sector servicios orientados a profundizar su análisis y contribuir a los trabajos de la Ronda de Uruguay del GATT. En materia de propiedad intelectual se acordó que las controversias no podían ser remitidas al GATT.

3. DISCURSO DEL PRESIDENTE SALINAS ANTE EL CONGRESO DE ESTADUNIDENSE (OCTUBRE 1989)

Durante la tercera reunión celebrada en el vecino país del norte, el Presidente Carlos Salinas de Gortari pronunció, el 4 de octubre de 1989, un discurso ante la Sesión Conjunta del Congreso de Estados Unidos, en el cual resaltó la estrategia seguida por su Gobierno para sanear las finanzas públicas y lograr la reducción de la inflación, lo que otorgó razón moral y fortaleza para renegociar la deuda externa con la banca internacional. Señaló entonces el Presidente Salinas:(7)

"Esta estregia incluyó también la privatización de actividades que antes casi se consideraban tabú; la desreglamentación de áreas completas de la actividad económica, como los transportes y telecomunicaciones; la revisión a fondo de la política de subsidios, para eliminar todos aquellos que ocultaban ineficiencias y hasta corrupción; una nueva reglamentación de la inversión extranjera que elimina trabas burocráticas, introduce automaticidad

7. Salinas de Gortari, Carlos, "MEXICO-ESTADOS UNIDOS: UNA NUEVA ERA DE COOPERACION Y AMISTAD", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, México, octubre, 1989, p. 908.

y transparencia y da mayor seguridad jurídica, y un proceso de apertura comercial que hace hoy a México una de las naciones más abiertas en el mundo, con un beneficio directo para nuestros habitantes."

En cuanto a la modernización económica de México destacó:

"Para que la modernización económica de México sea permanente, debemos crecer; pero el crecimiento necesita un acceso más amplio y más seguro al mercado más grande del mundo, el de Estados Unidos. Contamos ya con el marco jurídico apropiado en que se establecen los principios y procedimientos de consulta sobre las relaciones de comercio e inversión entre nuestros países...México es el tercer mercado de Estados Unidos...Nosotros realizamos con ustedes 65% de nuestro comercio. El intercambio alcanza ya cerca de 45,000 millones de dólares."

"Para asegurar que México siga siendo una de las economías más abiertas en el plano internacional necesitamos mayor reciprocidad. En un marco de entendimiento y de cooperación no deberían tener cabida barreras diferentes a las arancelarias que imposibilitan o entorpecen el libre flujo de mercancías entre Estados Unidos y México. Nuestro país prácticamente ya no las tiene; sin embargo, las seguimos enfrentando en Estados Unidos. Resolvamos esta inequitativa paradoja. Promovamos un mayor acceso a los mercados textil y siderúrgico y al Sistema Generalizado de Preferencias. Deseamos un acuerdo bilateral que, sector por sector, abata las barreras al comercio. Deseamos una actitud pacífica hacia la consolidación de una industria maquiladora dinámica."

4. COMUNICADO CONJUNTO SOBRE COMERCIO E INVERSION

El mismo día en que el Presidente Salinas pronunció su discurso ante el Congreso estadounidense (4 de octubre de 1989), Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, y Carla

Hills, Representante Comercial de Estados Unidos, emitieron un comunicado de prensa en el que se reconoce la interdependencia de los dos países, se anuncia el propósito de ampliar el intercambio comercial y la inversión, se reafirma el compromiso con las disposiciones del GATT y su perfeccionamiento mediante las negociaciones de la Ronda de Uruguay, y se da cuenta de los acuerdos bilaterales que se alcanzaron.

El nuevo convenio, denominado "Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo a conversaciones para facilitar el Comercio y la Inversión", representó un avance significativo en el proceso de negociación bilateral, ya que el firmado en 1987 sólo comprendía ciertos lineamientos y constituía una instancia de consulta. Con su celebración se permitió definir la forma en que gradualmente se podría llegar a un acuerdo de libre comercio entre ambos países, y se estableció un mandato para llevar a cabo negociaciones bilaterales de comercio e inversión congruentes con las normas del GATT y las negociaciones de la Ronda de Uruguay.

En materia de protección a los derechos de propiedad intelectual, se acordó el establecimiento de un ambiente constructivo para promover la inversión tecnológica y la inversión en México; es decir, se da una actitud de cooperación y no de imposición, y se prevén beneficios para México en materia de tecnología e inversión. La protección de patentes, derechos de autor y otros tipos de derechos intelectuales constituyó un punto de fricción en las relaciones de ambas economías por muchos años. Durante las pláticas efectuadas de diciembre de 1986 a enero de 1987, la delegación estadounidense expresó serios desacuerdos e insatisfacción por las reformas efectuadas a la Ley de Invenciones y Marcas a finales de 1986, dado que a su juicio no garantizaban los derechos intelectuales de los bienes producidos en Estados Unidos, y cuyas discrepancias se resolvieron parcialmente con el Entendimiento de 1987.(8)

8. Véase: Sección Nacional, Relaciones con el Exterior, "México-Estados Unidos: la nueva era de cooperación y amistad", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 11, México, noviembre, 1989, p. 953-962.

En este punto habría que recordar que las presiones ejercidas por Estados Unidos sobre México fructificaron en 1986 con las reformas hechas a la Ley de Invencciones y Marcas, pero que no obstante ésto dicho país acrecentó sus gestiones para lograr cambios adicionales. Las presiones se encaminaron a restringir los beneficios derivados del SGP.

A raíz de los acuerdos a que se llegaron durante la tercera reunión presidencial Salinas-Bush, Estados Unidos aceptó un número sin precedente de solicitudes de interés para México, para su consideración en la revisión anual del Sistema Generalizado de Preferencias para 1989, con lo que se abrió la posibilidad del otorgamiento de mayores beneficios a los exportadores mexicanos.(9)

5. MODERNIZACION ECONOMICA DE MEXICO

El Gobierno de México reconoció que la modernización de su estructura política y económica es el camino para fortalecer y hacer frente a la gran transformación mundial. Para ello, se fincó una estrategia económica de modernización en dos pilares: la estabilidad macroeconómica y la eficiencia microeconómica.

La estabilidad macroeconómica es una condición para crecer de manera estable y equitativa. Se comenzó por abatir la inflación de casi 200% en 1987 a menos de 20% en 1989. Se redujo el monto de la deuda externa y se motivó la liberación de recursos públicos para inversión, teniéndose efectos positivos colaterales, como la reducción de las tasas de interés internas, la repatriación de capitales y el aumento de la inversión extranjera, lo que se tradujo en la ampliación de los márgenes para volver a crecer y recuperar los niveles de bienestar de la población.

9. Véase: "REUNION PRESIDENCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS", en revista El Mercado de Valores de Nacional Financiera, S.N.C., núm. 20, México, octubre 15 de 1989, pp. 3-11.

Para la eficiencia microeconómica era necesario consolidar la apertura comercial, la promoción de la inversión extranjera y la desregulación de la actividad económica. Para ello se eliminaron la gran mayoría de las restricciones cuantitativas y se sustituyeron por aranceles (quedando en 20% el arancel máximo, y el ponderado, en 6.2%), se aplicaron medidas de desregulación administrativa que facilitaron los trámites de los exportadores e importadores.

6. NUEVO REGLAMENTO SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS

En cuanto a la inversión extranjera directa, en mayo de 1989 se publicó un nuevo Reglamento con el objeto de acelerar el flujo de capitales hacia nuestro país, expandir las oportunidades de invertir en México dando mayor seguridad jurídica al inversionista y simplificar las reglas y los procedimientos administrativos para efectuar dichas transacciones.

En los años anteriores a 1989 la política en materia de inversiones extranjeras tenía una regulación de "caso por caso" y se adaptaba todo a la Ley de Inversiones Extranjeras, con lo que se limitaba el establecimiento de su magnitud y su adecuada orientación. Razones históricas llevaron a México a fijar excepciones a la regla de apertura total en actividades productivas y de servicios al sector privado, lo que se tradujo en restricciones en ciertas áreas de la actividad económica tanto a nacionales como a extranjeros. Con el nuevo Reglamento de Inversiones Extranjeras, el Gobierno mexicano logró propósitos que no hubiera obtenido a través del camino legislativo, debido a la oposición que se hubiera suscitado en el Congreso. Ahora, con el comienzo formal de las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, el pasado 12 de junio de 1991, el Secretario de Comercio de México señaló la posibilidad de modificar y adecuar las disposiciones contenidas en la Ley de Inversiones Extranjeras.

7. LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN LAS NEGOCIACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS HASTA 1989

La legislación comercial de Estados Unidos incluye sanciones contra aquellos que países que no ofrezcan la protección adecuada a la propiedad intelectual de sus empresas. Entre estas medidas se encuentran la exclusión del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el condicionamiento de créditos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, y la imposición o el alza de aranceles.

Como se apuntó, la evolución de la protección a la propiedad intelectual, como un tópico de comercio multilateral, es sin lugar a dudas el resultado de la persistente e intensa labor de Estados Unidos para persuadir a sus socios comerciales de que esta materia es un factor crítico que afecta al comercio internacional y a las inversiones.

Los esfuerzos estadounidenses finalmente tuvieron éxito en 1986, después de que los cabilderos de ese país hicieron gestiones ante los miembros del GATT, entre la Reunión Ministerial de Ginebra en noviembre de 1982, y la celebrada en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986, para que se agregaran las cuestiones relativas a la propiedad intelectual a la lista de asuntos por tratar en la siguiente Ronda.

Estados Unidos ha tenido durante muchos años un interés muy especial en la Ley mexicana de patentes y marcas. Para ese país la promulgación de la Ley de Invenciones y Marcas de 1975 (LIM) trajo como consecuencia la reducción del nivel de protección a la propiedad industrial. En 1977 la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (PTO, por sus siglas en inglés: Patent and Trademark Office) preparó una lista detallada de sus objeciones y preocupaciones sobre la LIM, la cual pasó a ser la nota diplomática que el Departamento de Estado de Estados Unidos entregó al Gobierno de México, y que posteriormente fue la base de las infructuosas negociaciones bilaterales en la materia. Al mismo tiempo, se formó una coalición de empresas estadounidenses con

operaciones en México, cuyo propósito fue buscar modificaciones a la LIM. Este grupo trabajó de cerca con ambos gobiernos para identificar los principales puntos de la LIM que tuvieran un impacto adverso para las manufacturas y las Inversiones.(10)

No fue sino hasta mediados de los años ochentas cuando por fin se lograron avances en las negociaciones bilaterales, y fue precisamente cuando el USITR William Brock logró vincular la firma de cualquier convenio con el compromiso del Gobierno de México de revisar la efectividad de la LIM. El mismo día en que el USITR y el Secretario de Comercio de México, Héctor Hernández, firmaron un acuerdo bilateral sobre subsidios en abril de 1985, firmaron el "Entendimiento para Negociar un Acuerdo Marco de Principios y Procedimientos relacionado con el Comercio y la Inversión", en el cual se incluyó el tema de la protección a la propiedad intelectual, con lo que se lograba el reconocimiento y la inclusión de este tema en la agenda de comercio bilateral.

Las negociaciones sobre el Acuerdo Marco fueron programadas para comenzar en el otoño de 1985, pero se pospusieron para diciembre de ese mismo año, debido a los terremotos sufridos en México en el mes de septiembre. Finalmente, las negociaciones se aplazaron en virtud del anuncio hecho por el Presidente De la Madrid a fines de noviembre de 1985, en el cual expresaba la intención de México de volver a solicitar su ingreso al GATT. Sin embargo, las negociaciones en materia de propiedad intelectual no podían ser suspenderse, ya que la Ley Comercial estadounidense de 1984 exigía al Gobierno completar la Revisión General del SGP para enero de 1987, donde se debía examinar, entre otros puntos, el sistema de protección a la propiedad intelectual de los países favorecidos con el Programa, para determinar cuales serían los futuros beneficios que se otorgarían.

10. Bennett, B. Timothy, "INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION AS AN ISSUE IN U.S.-MEXICAN TRADE RELATIONS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, septiembre de 1989.

En el transcurso de 1986 se llevaron a cabo negociaciones bilaterales que se vieron favorecidas por el hecho de que México estaba considerando introducir reformas a la LIM, mismas que fueron enviadas por el Presidente De la Madrid al Congreso en septiembre de 1986, y finalmente aprobadas en diciembre de ese año, reformas que resultaron insuficientes para los intereses económicos de Estados Unidos.

Desde el punto de vista de Estados Unidos y de su sector privado, los principales problemas de las reformas de 1986 fueron: i) posponer por 10 años la patentabilidad de ciertas invenciones, incluyendo productos farmacéuticos y químicos; ii) la continua negativa de otorgar patentes a las aleaciones, alimentos y bebidas para consumo humano, y variedades vegetales y animales; iii) no haber extendido la vigencia de las patentes a 17 años como en Estados Unidos; iv) requerimientos para el licenciamiento obligatorio de marcas contrarios al Convenio de París; v) disposiciones para la extinción de patentes contrarias al Convenio de París; y vi) la inadecuada protección de la información sujeta a aprobación para ciertos productos ante las autoridades sanitarias.(11)

Como una respuesta directa a las percibidas insuficiencias en la Ley mexicana, el Presidente Reagan anunció el 2 de enero de 1987 su intención de retirar a México, para el 1o. de julio de ese año, 200 millones de dólares de beneficios en exenciones de impuestos de conformidad con el SGP. Con esta acción se hizo palpable la enorme importancia del tema de la propiedad intelectual en las relaciones comerciales bilaterales.

Hubo varias razones por las cuales ambos gobiernos no pudieron llegar a un acuerdo satisfactorio en la materia durante 1986. El USTR, Clayton Yeutter, estaba muy atento en ese tiempo a cualquier convenio que pudiera celebrarse con Estados Unidos que implicara la modificación de leyes mexicanas. Este país había estado a la cabeza en la Reunión del GATT de Punta del Este en septiembre de 1986 para

11. Ibid.

apoyar las NACPI. La posición de Estados Unidos era el mantenerse en esa situación y no otorgar concesiones a países con legislaciones "debiles" en materia de propiedad intelectual. Asimismo, Estados Unidos se encontraba en arduas negociaciones con Chile y Brasil sobre propiedad intelectual, y los funcionarios estadounidenses no querían sentar un mal precedente para las demás negociaciones con América Latina.

Otro factor que influyó en la posición hostil fue que Estados Unidos sabía que su Congreso estaba por estudiar una iniciativa de reformas a la Ley Comercial, por lo que estaban ansiosos de demostrar que estaban cumpliendo agresivamente las disposiciones anteriores, y de esta manera luchar en contra de posibles aspectos proteccionistas en una nueva ley comercial. También influyó el hecho de que el Coordinador del Comité de Asesores del Presidente para Negociaciones Comerciales durante 1986, era el Presidente de una de las principales empresas farmacéuticas estadounidenses que tenía problemas de piratería en México.

Cuando se negoció el Acuerdo Marco de 1987, ambos gobiernos reconocieron la importancia de una adecuada protección a la propiedad intelectual al haber incluido el tema en la Declaración de Principios. Durante 1988 y 1989 se llevaron a cabo negociaciones en las cuales se discutió el tema de la propiedad intelectual, sobre todo en cuanto a las insuficientes reformas hechas a la LIM en 1987, la piratería de videocassettes, retransmisiones no autorizadas de señales de televisión y la falta de pago de regalías por representaciones de obras teatrales y películas. Por otro lado, la posición mexicana al respecto era la falta de protección autoral a las películas mexicanas de los años cuarentas y cincuentas.

A raíz de la Ley Omnibus de 1988, México fue colocado en la lista de países "de observación prioritaria" que dió a conocer la USTR el 25 de mayo de 1989, junto con otras 7 naciones, lo que colocaba a México como uno de los principales socios comerciales de ESTADOS UNIDOS con una inadecuada protección a los derechos de propiedad intelectual.

El 31 de mayo de 1989, el Presidente Salinas de Gortari dio a conocer el Plan Nacional de Desarrollo, en donde en el capítulo de comercio internacional se estableció el objetivo de la modernización industrial y tecnológica a través de la protección a la propiedad intelectual, con lo que para Estados Unidos el Gobierno del Presidente Salinas reconocía la importancia de una adecuada protección a estos derechos, tanto para nacionales como para extranjeros.

8. RECOMENDACIONES DEL GRUPO AD HOC PARA MEXICO

Mediante un comunicado fechado el 14 de abril de 1989, el Grupo Ad Hoc para México presentó a la Administración del Presidente Salinas de Gortari un resumen de lo que llamaron experiencias de las empresas, información pública y entrevistas realizadas, titulado "Cambios Anhelados en el Sistema Mexicano de Propiedad Intelectual", en el cual expusieron una agenda de seis puntos para mejorar el sistema de salvaguardia de nuevas tecnologías.(12)

La agenda había sido creada en 1978. Los cuatro primeros puntos se relacionaban con las patentes; el quinto punto se adicionó en 1982 para tratar los secretos comerciales, y el punto 6, agregado en 1989, es una aclaración del punto 5. Otros puntos de la agenda original fueron borrados a raíz de las reformas a la LIM publicadas en enero de 1987.

La primera recomendación que hacen es que los cambios deseados no pueden llevarse a cabo a través de reglamentos de la LIM, ya que éstos serían vulnerables mediante la promoción del "amparo. Por ello, los cambios se debían realizar a través de reformas a la LIM o mediante la promulgación de una nueva ley, y posteriormente expedir un reglamento para establecer el nuevo sistema de protección a la propiedad industrial. Se concluía que con lo anterior y con la adopción

12. Ad Hoc Group for Mexico, "MEXICO'S INTELLECTUAL PROPERTY SYSTEM: DESIRABLE IMPROVEMENTS", Calling Card, 14 de abril de 1989.

de los seis puntos de la agenda, México obtendría plenos beneficios económicos.

El punto 1 se refería a la plena patentabilidad de las invenciones, sin discriminación alguna. El punto 2 señalaba que la vigencia de las patentes era arbitraria, y que si México quería dar la impresión de que valoraba la protección de la propiedad intelectual, debía ampliar la vigencia a 17 años desde la fecha de concesión de la patente o a 20 años de la fecha de solicitud. A través del punto 3 exponían lo absurdo del argumento de algunas empresas mexicanas en el sentido de sostener que la adecuación del sistema mexicano a los estándares deseados acabaría con sus negocios. El punto 4 se relacionaba con lo insuficiente que resultó la reforma al Artículo 48 de la LIM que regulaba la caducidad de las patentes, lo cual les resultaba sumamente crítico, y se proponía que se adoptara lo dispuesto por el Artículo 5a. del Convenio de París. Por último, los puntos 5 y 6 trataban los secretos industriales, en los cuales señalaban que México había reconocido la importancia de éstos con la reforma al Artículo 211 de la LIM, pero recomendaban que se estudiaran los antecedentes europeos (particularmente los de Francia y Alemania) por ser los secretos industriales vitales para proteger las nuevas tecnologías, y que se debía dar protección a la información que se revelaba a ciertas autoridades para la obtención de registros de algunos productos.

Este antecedente reviste suma importancia en el presente estudio, ya que, como se apreciará en el resumen de la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, publicada el 27 de junio de 1991, todos los cambios propuestos y deseados por el Grupo Ad Hoc para México, uno de los principales y más influyentes grupos que fomentaron la promulgación de la nueva Ley, fueron acogidos, al igual que algunos de los comentarios que realizaron al proyecto de la nueva Ley cuando aún no era estudiada y debatida por el Congreso Mexicano.

9. INFORME DEL USTR SOBRE BARRERAS AL COMERCIO EXTRANJERO

El National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (NTE), de conformidad a la Sección 301 de la Ley Comercial de Estados Unidos o a la Sección 1304 de la Ley Omnibus de 1988, es un informe anual que el USTR debe presentar al Presidente, al Comité de Finanzas del Senado y al Comité idóneo de la Cámara de Representantes, en el cual debe exponer las barreras y las distorsiones al comercio exterior de Estados Unidos.(13)

Este informe cubre 40 naciones y dos organizaciones regionales que constituyen los mercados principales de las exportaciones de Estados Unidos, clasificando las barreras en doce categorías: 1) políticas de importación incluyendo aranceles; 2) disposiciones gubernamentales; 3) barreras a la protección de los derechos de propiedad intelectual; 4) barreras aduanales; 5) estándares; 6) cuotas; 7) subsidios a las exportaciones; 8) licencias de importación; 9) comercio recíproco; 10) barreras a los servicios; 11) barreras a las inversiones; y 12) otras barreras (como las que afectan a todo un sector, i.e. telecomunicaciones). El informe incluye las barreras independientemente de que estas sean incongruentes con las normas internacionales.

A. INFORME DE 1989

En el NTE de 1989, la oficina del USTR identificó los defectos existentes más preocupantes (desde el punto de vista de Estados Unidos) en las legislaciones extranjeras en materia de propiedad intelectual. Los resultados fueron congruentes con los que aparecieron en el informe del USITC de 1987 (mencionado en el capítulo anterior), pero esta vez fueron hechos con base en leyes sustantivas y en las deficiencias para garantizar los derechos, y no se centraron en la

13. Office of the United States Trade Representative, "1989 NATIONAL TRADE ESTIMATE REPORT ON FOREIGN TRADE BARRIERS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, 12 de abril de 1989, p. 1.

cuantificación de las pérdidas. En conjunto, se ve en el informe de la USITC de febrero de 1988 y en el NTE que en un número significativo de PED y los ahora llamados "de reciente industrialización", se destaca la inadecuada protección de las patentes químicas y farmacéuticas, períodos de vigencia breves, posibilidad de otorgar licencias obligatorias y el inadecuado sistema de protección y aseguramiento de los derechos sobre audio, video y programas de computación (software).

En el caso concreto de México,(14) el USTR informó que durante 1988 el déficit comercial con México fue de 2.9 o 3 mil millones de dólares menos que en 1987. Las exportaciones a México fueron de 20.6 mil millones de dólares, incrementándose en 6 mil millones de 1987. Asimismo, señaló que México había sido durante 1988 el tercer mercado de exportación de Estados Unidos, y que las importaciones en ese año de México fueron de 23.5 mil millones de dólares o 14.7% superiores a las de 1987.

En el punto número 4 del informe sobre México trata de las barreras a la protección de la propiedad intelectual. En este apartado se indicarán sólo las relacionadas con la propiedad industrial.

En cuanto a las "patentes", señalaron que con las reformas de 1987 se amplió la vigencia de las patentes de 10 a 14 años, y que se aplazó la patentabilidad de farmacéuticos, químicos y alimentos y bebidas para el consumo animal para 1997. Por otra parte, que las variedades y especies vegetales y animales, los procesos biológicos de obtención de éstos, las aleaciones, alimentos y bebidas para el consumo humano y nuevas aplicaciones para invenciones conocidas, serían indefinidamente materia excluida de patente. Asimismo, que serían otorgadas licencias obligatorias para patentes no explotadas en México, otras podían ser concedidas por razones de salud pública o defensa nacional, y que en estos casos los titulares de las patentes tendrían que revelar información confidencial.

14. *Ibid.*, pp. 129-134.

En materia de "marcas" se informó que éstas podían ser sujetas a licencias obligatorias, que se requería explotarlas dentro los tres años siguientes a su registro, y que no existía disposición alguna en la que se permitiera justificar la no explotación, como lo señala el Convenio de París.

Para los "secretos industriales" argumentaron que los licenciatarios sólo podían ser obligados a mantener la confidencialidad por un período máximo de 10 años, y que la Ley mexicana preveía sanciones penales por la revelación de secretos industriales o de invención; pero que debido a defectos técnicos en la Ley, era casi imposible hacer efectivas las sanciones.

En el inciso de "revelación de información", expusieron que las autoridades sanitarias debían aprobar ciertos productos para el cuidado de la salud, tales como farmacéuticos y químicos para la agricultura, antes de que pudieran ser comercializados. Para que se otorgaran las autorizaciones, las empresas debían proporcionar información, la cual era colocada en registros públicos, por lo que, al hacerla pública, terceras personas podían copiar la información y usarla para completar registros de productos competentes.

Por lo que tocaba a los "contratos", indicaron que bajo el sistema jurídico mexicano la autoridad tenía amplias facultades discrecionales para controlar y registrar la transferencia de tecnología y el uso de patentes y marcas, y que la Ley requería el registro obligatorio de todos los contratos u otros documentos en los cuales se traspasaban los derechos sobre tecnología, patentes, marcas y asistencia técnica.

Por último, para la "defensa de los derechos" se dijo que la Procuraduría General de la República tenía la facultad de iniciar investigaciones y dar todos los pasos necesarios para proteger la propiedad intelectual, pero que la Dirección General de Invenciones y Marcas debía previamente emitir una declaración administrativa, en cada caso, antes de recurrir a los tribunales, lo que traía como consecuencia el retraso en las resoluciones.

Lo anterior fue todo lo que se incluyó en el informe de 1989 para el caso de la propiedad industrial, lo que, como se verá más adelante, coincidentemente se resuelve con la promulgación de la nueva Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial, publicada en el DOF el 27 de junio de 1991. Adelantando un poco, tenemos que el Artículo segundo transitorio de esta Ley abroga la Ley sobre Transferencia de Tecnología, se incluye un capítulo que regula específicamente los secretos industriales, desaparece el requisito de procedibilidad para el caso de ilícitos, donde ahora únicamente la Dirección General de Desarrollo Tecnológico emitirá un dictamen técnico, se establece la patentabilidad de las invenciones excluidas en la antigua ley (LIM) y se dispone que las que se iban a conceder a partir de 1997 ahora se otorgan. Con esto, comprobamos que, independientemente de la necesidad de adecuar la legislación mexicana a los estándares internacionales y a las nuevas tendencias, la nueva Ley forma parte de la política de apertura económica de país; dicha Ley resuelve y da fin a las principales preocupaciones de Estados Unidos en cuanto a los derechos de propiedad industrial en México.

B. INFORME DE 1990

El NTE de 1990, capítulo dedicado a México,(15) comienza, al igual que el de 1989, por indicar que el déficit comercial con México durante 1989 fue de 2.2 mil millones de dólares o 414 millones menos que en 1988. Que las exportaciones a México fueron de 25 mil millones, incrementándose en 4.3 mil millones o 21% a las de 1988, y que México volvió a ser el tercer mercado de exportación de Estados Unidos en 1989. En cuanto a las importaciones de México, éstas sumaron 27.2 mil millones de dólares en 1989, incremento de un 15.5% respecto de las de 1988.

Se expuso que durante la reunión presidencial de octubre de 1989, México y Estados Unidos habían acordado establecer un

15. Office of the United States Trade Representative, "1990 NATIONAL TRADE ESTIMATE REPORT ON FOREIGN TRADE BARRIERS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, 1990, pp. 141-147.

mecanismo de consulta para resolver problemas relacionados con el comercio y la inversión, con lo que se profundizaban y limitaban las pláticas para iniciarlas y celebrarlas sobre un tema concreto. Asimismo, que las pláticas se llevarían a cabo de manera congruente con los principios de no discriminación y de tratamiento de nación más favorecida del GATT, pero que ello "no estaba encaminado a crear una región preferente de arreglos de libre comercio (como el existente entre Estados Unidos y Canadá)."(16)

El punto número 4. que habla sobre la "falta de protección a la propiedad intelectual", se dice que durante 1989 se llegó a discusiones fructíferas en las cuales México realizó que la protección a la propiedad intelectual era en su propio beneficio, particularmente al promover la inversión extranjera, y que las discusiones fueron el fruto de haber colocado a México en la lista de países "de observación prioritaria" según la Sección 301 de la Ley Comercial. Con lo anterior, los funcionarios estadounidenses llegaron a la conclusión de "que los gobernantes de México y Estados Unidos compartían los mismos intereses para mejorar la protección a los derechos de propiedad intelectual en México."(17)

En el inciso de "patentes" se repite lo referente a la vigencia de 14 años, el aplazamiento de patentamiento hasta 1997 y la falta de protección para la biotecnología.

Por otra parte, se asentó que:

"En enero de 1990, México publicó su Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, el cual incluye el compromiso de reforzar la legislación del país en materia de derechos de propiedad intelectual de una manera consistente con los intereses y las mejoras promovidas por Estados Unidos. Inmediatamente después de su publicación, el Secretario de

16. Ibid., p. 141.

17. Ibid., p. 144.

Comercio de México publicamente señaló la intención de México de someter una nueva ley de patentes en 1990 e implementarla en 1991."

"Después de estos eventos, México fue retirado de la lista de observación prioritaria de la Special 301, con fundamento en el compromiso de México de mejorar la protección a los derechos de propiedad intelectual."

Como se puede observar, en el NTE de 1990 no se entró en detalle, como en el informe de 1989, en virtud del "compromiso" hecho por el Secretario de Comercio, con lo que Estados Unidos quedaba satisfecho y en espera de que se instrumentaran las tan anheladas modificaciones a la LIM de 1975.

10. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA

A. CONSIDERACIONES EN TORNO DEL ACUERDO

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo entre un dos o más países para eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio entre sí. En algunos casos, como el suscrito entre Estados Unidos y Canadá, se incluye también la liberalización de servicios e inversión, así como mecanismos para la resolución de controversias comerciales. Cada país sigue una política comercial independiente ante países no miembros.

Actualmente Estados Unidos se enfrenta a graves dificultades para imponer su opinión a los europeos y japoneses, porque éstos han absorbido una importante cuota de poder paralelo a su recuperación económica. El ejemplo más notable de lo anterior es la Ronda de Uruguay que quedó inconclusa en 1990 dado el desacuerdo existente entre Estados Unidos y la CEE. Para Estados Unidos, el multilateralismo no es tan atractivo como lo era en los últimos decenios, de ahí que

busque el bilateralismo y negocie por separado con determinados países, tal como lo hizo con Israel y Canadá.

Tomando en cuenta la erosión de la economía estadounidense en fechas recientes, lo más importante para ese país es la reducción de su déficit comercial; de ahí que la opción de zonas de libre comercio sea cada vez más atractiva, como lo continua haciendo y prueba de ello es la llamada "Iniciativa de las Américas", porque posibilita corregir los desajustes en la balanza de pagos.

Debido a que el GATT cuenta con más de 90 miembros, Estados Unidos ve en el bilateralismo y las zonas de libre comercio la posibilidad de realizar transacciones de bienes y servicios con el respaldo de un acuerdo que supone compromisos y obligaciones perfectamente determinados. Así, parece más atractivo sentarse a negociar con determinado Estado, intercambiando opiniones y llegando a ciertos acuerdos, que discutir varios años con más de 90 naciones, porqué no es aceptable que los europeos subsidien sus exportaciones agrícolas al mercado mundial.

Al GATT se le critica por efectuar negociaciones muy lentas, complejas y con métodos deficientes. La Ronda de Tokio duró de 1973 a 1979 y, en el caso de la Ronda de Uruguay, no terminó para cuando estaba previsto, sino que las negociaciones continuarán en 1991. En cambio, el periodo de negociaciones entre Canadá y Estados Unidos para la firma de su acuerdo bilateral de libre comercio, duró 18 meses.

Las zonas de libre comercio están previstas por el Artículo XXIV del Acuerdo General del GATT, el cual señala que los convenios serán compatibles con la disciplina del GATT si cumplen con las disposiciones del sistema multilateral y, además, es amplio, entra en vigor en un plazo razonable y no se elevan los aranceles vigentes a terceros países.

El bilateralismo supone la discriminación contra terceros Estados. Una zona de libre comercio se forma cuando dos o más países

acuerdan reducir las barreras al comercio pero manteniéndolas inalterables para el comercio con terceros países. Ese es el principio fundamental de un área de este tipo, que es libre para sus miembros, pero no para quienes no lo son.

Es un hecho que México es sensible a las cambiantes tácticas que en materia de política comercial realiza Estados Unidos. Entre otras medidas, este país propició la creación del SGP como un instrumento para fomentar las exportaciones de los países pobres hacia su mercado interno. Por medio de este sistema México se benefició ampliamente, desde mediados de los años setentas, en la negociación bilateral con Estados Unidos. Sin embargo, en 1979 con la Ley de Comercio y con las reformas al SGP en 1984, Estados Unidos se volvieron más estrictos para la compra de las exportaciones mexicanas.

Aquí es menester señalar que el Presidente estadounidense contaba con un poder discrecional por medio del cual podía restringir o ampliar a su arbitrio las preferencias, dependiendo de la conveniencia o no hacia los intereses del país, hecho que daba lugar a presiones políticas contra México, especialmente cuando existía algún punto de diferencia o fricción entre ambas naciones.

El acuerdo entre canadienses y estadounidenses denota dos cosas: el avance en el proceso de liberalización comercial a nivel bilateral y la crisis del multilateralismo. Para Estados Unidos fue sumamente benéfico negociar con su vecino del norte con base en propuestas concretas, y el resultado fue un documento que servirá de base para el desenvolvimiento de sus relaciones comerciales con Canadá.

El interés de México por un comercio más libre con Estados Unidos, refleja la dependencia del mercado estadounidense y la necesidad de promover el crecimiento y las exportaciones, para que de esta manera genere ingresos que le permitan tanto el pago de la deuda externa como el crecimiento económico.

B. LAS NEGOCIACIONES

Las principales preocupaciones mexicanas en cuanto a la política de Estados Unidos son las relativas a las restricciones cuantitativas para importaciones, tales como acero y textiles, las barreras arancelarias o comerciales para las autopartes y los químicos y los requisitos fitosanitarios para las exportaciones agrícolas, así como el acceso al SGP, que es manejado directamente por el Presidente.

Las principales preocupaciones del lado estadounidense sobre la política mexicana se refieren a las bajas tarifas, a la falta o inadecuada protección de los derechos de propiedad intelectual, los subsidios para las exportaciones mexicanas y las regulaciones gubernamentales relativas a la inversión extranjera, y en especial las exigencias de requisitos de comportamiento.

El debate en torno de un posible TLC entre los tres países estalló a raíz de un artículo que apareció en el periódico The Wall Street Journal en su edición del 30 de marzo de 1990, en el cual se hacía del conocimiento público que altos funcionarios de los gobiernos de México y Estados Unidos habían sostenido pláticas privadas respecto a un posible TLC entre ambos países. Este comunicado fue desmentido por el Secretario de Comercio de Estados Unidos, Robert Mosbacher, en su discurso pronunciado ante los gobernadores fronterizos de ambos países el 30 de marzo, y por la Representante Comercial de dicho país, Carla Hills.

A pesar de todas las predicciones, de los argumentos nacionalistas, de la experiencia histórica y de las claras diferencias existentes entre México y Estados Unidos, el 11 de junio de 1990 los Presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush se pronunciaron enfáticamente en favor de negociar un amplio Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos. Ambos Presidentes solicitaron a sus representantes comerciales llevar a cabo consultas y trabajos preparatorios para iniciar negociaciones sobre dicho acuerdo, e informarles de los avances tan pronto como fuera posible.

Estados Unidos no podía considerar que se "habían iniciado las negociaciones" hasta en tanto recibiera la petición formal por escrito de México llamando a las negociaciones, y hasta que no obtuviera el consentimiento del Congreso para utilizar el procedimiento del fast track. Esta situación posibilitaba a México y a Estados Unidos para explorar entre sí y con sus respectivos intereses nacionales. Esta posición se reflejó en el comunicado emitido por ambos Presidentes, quienes expresaron que habían instruido a sus representantes comerciales para efectuar consultas y preparar el camino para "iniciar" negociaciones, e informarles antes de su siguiente reunión por celebrarse en Monterrey, Nuevo León, en diciembre de 1990.

El 8 de agosto de 1990, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Puche, y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills, emitieron un comunicado conjunto denominado "Comunicado sobre el Comercio Bilateral México-Estados Unidos", en el cual recomiendan a los Presidentes que inicien, de conformidad con las leyes de cada país, las negociaciones formales de un amplio acuerdo de libre comercio.

En dicho comunicado ambos funcionarios coincidieron en que un TLC entre ambas naciones "deberá llevar la eliminación gradual de las barreras al comercio de bienes y servicios y a la inversión, así como a la protección de los derechos de propiedad intelectual y el establecimiento de un procedimiento justo y expedito para la solución de controversias. Esto permitiría a cada país desarrollar plenamente sus potencialidades. De esta manera, se fortalecerá una amistad creciente, basada en la cooperación y el respeto mutuo y sustentada en un compromiso por la apertura de los mercados."(18)

Como se puede observar, tres puntos fueron los principales al acordarse el inicio de pláticas para el TLC entre México y Estados

18. Serra Puche, Jaime y Hills, Carla, "COMUNICADO SOBRE EL COMERCIO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, México, agosto de 1990, p. 730.

Unidos, eliminación de barreras, solución de controversias y propiedad intelectual, con lo que se observa claramente la preocupación de Estados Unidos en cuanto al marco normativo de México en materia de propiedad intelectual. Con el establecimiento de este punto, Estados Unidos aseguraba el cumplimiento de la promesa hecha por el Secretario de Comercio de México en enero de 1990, en el sentido de modificar su legislación sobre propiedad industrial a fines de ese mismo año.

Existen varias razones por las cuales se llegó a establecer la posibilidad de un TLC, la razón interna más importante obedece a que México abrió su economía a las importaciones durante el decenio de los ochentas, particularmente desde 1985. La segunda de estas razones es que el sector manufacturero se ha convertido en uno de los principales instrumentos de crecimiento. Otro de los motivos que tuvo México fue, al igual que Canadá lo tuvo al negociar con Estados Unidos, asegurar el acceso a un mercado que se sentía incesantemente proteccionista.(19)

El 24 de septiembre de 1990, el doctor Jaime Serra Puche anunció que los tres gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá, harían consultas y evaluarían la posibilidad de una zona de libre comercio en América del Norte. Al día siguiente, se abrió el período legislativo del Congreso estadounidense, donde el Presidente George Bush formuló la petición de autorización al Comité de Fianzas del Senado y al Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes, para que se le autorizara a negociar por la "vía rápida" o *fast track*. Ese mismo día el Presidente Bush anunció al Congreso el inicio de consultas para el Tratado Trilateral México-Estados Unidos-Canadá.

El 5 de febrero de 1991, los Jefes de Gobierno de los tres países anunciaron la inclusión de Canadá en las negociaciones de una zona de libre comercio norteamericana. El 27 de febrero de 1991, el Congreso

19. Weintraub, Sidney, "THE NORTH AMERICAN FREE TRADE DEBATE", *The Washington Quarterly*, Estados Unidos de América, otoño de 1990, pp. 119-129.

de Estados Unidos no se opuso a la propuesta del Presidente George Bush para iniciar negociaciones de un TLC con México según el procedimiento simplificado de negociación fast track. Esta fue una primera autorización dada al Presidente Bush, pero toda vez que posteriormente se incorporó Canadá a las negociaciones del TLC, hubo necesidad de volver a someter a la consideración del Congreso estadounidense la autorización mediante el fast track, con la premisa que ahora se trataba de un acuerdo trilateral.

Finalmente, el 12 de junio de 1991 comenzaron las pláticas formales para llegar a un Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, en las cuales se incluyó, como uno de los seis puntos por tratar en la agenda de las negociaciones, el tema de los derechos de propiedad intelectual.

11. PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DEL COMERCIO EXTERIOR 1990-1994

"El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994", publicado el 18 de enero de 1990 por la SECOFI, planteó cinco ejes rectores de la actual Administración, consistentes en: i) la internacionalización de nuestra economía; ii) la promoción de exportaciones; iii) el desarrollo tecnológico para elevar la producción y la calidad; iv) la desregulación económica; y v) el fortalecimiento del mercado interno.

El doctor Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, al momento de presentar este Programa, señaló que era el resultado de un amplio proceso de consulta iniciado en febrero de 1989 con la instalación del Foro de Desarrollo Industrial y del Comercio Exterior. Con el Programa se daban a conocer las líneas de acción que en estas dos áreas regirían el quehacer gubernamental, y que orientarían a los sectores social y privado de la economía.(20)

20. Serra Puche, Jaime, discurso de presentación del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, en El Mercado de Valores de Nacional Financiera, S.N.C., núm. 3, México febrero 1, 1990, pp. 3-5

El Programa resultaba congruente con el Plan Nacional de Desarrollo, y respondía a los dos grandes objetivos económicos señalados en el mismo: i) recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios, y ii) elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos. Se puede decir que la filosofía básica del Programa es atacar a fondo los problemas que obstaculizan la modernización del país

El Programa dedica explícitamente en el capítulo "Desarrollo Tecnológico y Capacitación de Recursos Humanos", una serie de párrafos donde se exponen las intenciones del Ejecutivo Federal para actualizar el marco jurídico de la propiedad industrial en México, y cuyo párrafo 143 señala:

"Se fomentará una cultura de propiedad industrial en el comercio, la industria y el sector de la investigación, y se promoverá la creación de centros de información tecnológica con la participación de los sectores privado y social."

Los párrafos dedicados a la materia de propiedad industrial fueron del 137 al 143, en los cuales se apunta que "se someterán a la consideración del Poder Legislativo las iniciativas necesarias para perfeccionar...el marco jurídico de la propiedad industrial, a fin de que la protección que se ofrece en el país sea similar a la que se brinda en los países industrializados..." Asimismo, se mencionaron las principales modificaciones que sufriría la legislación en vigor: ampliación de la vigencia de los derechos, patentamiento de invenciones que no estaban incluidas en dicha concesión, reforzamiento de la protección a los secretos industriales y comerciales, revisión de la figura de licencias obligatorias, modernización de la infraestructura del registro de patentes y marcas, y combatir con energía las infracciones o delitos comúnmente designados como piratería.

12. ANTECEDENTES DE LA LEY DE FOMENTO Y PROTECCION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

Las expectativas de una nueva legislación que regulara la propiedad industrial en México, de conformidad con los estándares de los países con legislaciones más avanzadas en la materia y con el Convenio de París, desaparecieron a raíz de la declaración hecha por el Secretario de Comercio de México, Jaime Serra Puche, en Estados Unidos en enero de 1990, en un seminario organizado por la revista Business Week y la SECOFI llamado "México, la Nueva Apertura", en el que también participó el Secretario de Comercio de Estados Unidos, Robert Mosbacher.

En su intervención, Serra Puche señaló que el Presidente Salinas presentaría ante el Congreso, durante 1990, una iniciativa que modificaría el marco jurídico que protege la propiedad industrial, a fin de ofrecer una protección similar a la que existe en los países industrializados. Al comentar la ponencia, el Secretario Mosbacher expresó que la decisión del Gobierno del Presidente Salinas apuntaba en la dirección correcta, y que estaba seguro de que muy pronto Estados Unidos anunciaría la eliminación de México de la lista de países incluidos en la Sección Especial 301 de la Ley Comercial estadounidense. Esta decisión no fue aplazada, ya que al mismo tiempo la Representante Comercial de ese país, Carla Hills, anunció el retiro de México de la "lista", y afirmó que México estaba dando grandes pasos para liberalizar su economía y para abrir sus mercados a los productos e inversiones extranjeras; esto, aunado al hecho que México había tomado medidas para mejorar la protección y la aplicación de los derechos de patentes.(21)

En palabras pronunciadas por el docto Fernando Sánchez Ugarte, Subsecretario de Industria e Inversión Extranjera de la SECOFI, en la inauguración de un Seminario organizado por la Asociación Mexicana

21. Nava, José Manuel, "EU SACO A MEXICO DE LA LISTA DE PAISES SUJETOS A REPRESALIAS COMERCIALES: HILLS", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 25 de enero de 1990

para la Protección de la Propiedad Industrial (AMPI) el 15 de febrero de 1990, señaló; "La nueva política de protección a los derechos de propiedad industrial también se deriva de los importantes cambios ocurridos en la economía mexicana. En los años siguientes a las reformas de 1987 a la Ley de Invenciones y Marcas, la creciente internacionalización de la economía mexicana ha planteado un nuevo contexto para el comercio y la industria. Esto hace que las reformas efectuadas tan solo hace tres años, requieran de nuevas adecuaciones, más profundas, para promover con efectividad el desarrollo tecnológico de la industria del país."(22)

En esa misma fecha, el Subsecretario Sánchez Ugarte anunció que, en el transcurso de 1990, el Ejecutivo se proponía enviar al Congreso las iniciativas necesarias para que la protección a los derechos de propiedad industrial en el país fuera comparable a la que existe en los países industrializados, señalando que esta era una condición necesaria para que México fuera efectivamente competitivo. Asimismo, adelantó algunos de los principales cambios que se proponía realizar la SECOFI, concretándose a señalar que se extenderían los plazos de vigencia de las marcas (de 5 a 10 años) y las patentes (de 14 a 20 años); se otorgarían patentes para productos químicos y farmacéuticos y para los procesos biotecnológicos antes de 1997, se reforzaría la protección de los secretos industriales y se modernizaría institucionalmente la oficina de propiedad industrial.

Por su parte, el doctor Roberto Villarreal Gonda, Director General de Desarrollo Tecnológico de la SECOFI, en su discurso pronunciado en el mismo seminario expresó que en el ámbito internacional los países socialistas comenzaban a dar mayor protección a la propiedad industrial; prueba de ello era que China adoptó por primera vez en 1985 una moderna legislación de patentes, y que en la Unión Soviética, Yugoslavia, Corea, Canadá, Chile y otros muchos

22. Sánchez Ugarte, Fernando, Discurso inaugural del Seminario denominado "Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología en la Decada de los 90", Organizado por la Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Industrial (AMPI), en la Ciudad de México, D.F., febrero de 1990.

países, se estaba descubriendo la importancia de reforzar las ventajas competitivas que desarrollan las empresas independientes, y que en ese contexto la propiedad industrial representaba un papel muy importante.

En este contexto, es de destacarse que en la mayoría de los países Latinoamericanos existen proyectos e iniciativas para la modernización o adecuación a las políticas de carácter general de los sistemas de protección de la propiedad industrial. Entre otros, se tiene conocimiento de que en 1990 los respectivos Congresos de Argentina y Chile estudiaban proyectos de leyes para modernizar la propiedad industrial. Por su parte, Brasil, Panamá, Paraguay, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, los países que suscribieron el Acuerdo de Cartagena (Colombia, Ecuador y Perú) y Venezuela, se encontraban en preparación o estudio de proyectos de modificaciones a sus respectivas leyes en la materia.(23)

13. TIEMPOS

* El 26 de enero de 1990, el Secretario de Comercio de México, Jaime Serra Puche, anunció en Estados Unidos, que a fines de 1990 la Administración del Presidente Salinas de Gortari sometería a la consideración del Congreso una iniciativa de Ley que regulara la protección a la propiedad industrial en México. Inmediatamente después, la Representante de Comercio de Estados Unidos, Carla Hills, anunció la exclusión de México de la "lista de observación prioritaria" de la Ley Comercial, de países con leyes inadecuadas sobre la materia.

* En septiembre de 1990, la SECOFI reconoció que con la modificación de la Ley de Invenciones y Marcas eliminaría una de las

23. Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "LEGISLACION Y ADMINISTRACION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA", documento OMPI/PI/90/5, noviembre de 1990, p. 22. Este informe contiene la versión preliminar de un estudio sobre la situación de la legislación y administración de la propiedad industrial en los países de América Latina a comienzos de los años noventa.

tres condiciones que planteó Estados Unidos a México para la firma del TLC.(24)

* En noviembre de 1990, en una entrevista concedida por el Coordinador de Asesores del Secretario de Comercio de México, Arturo Fernández, al periódico El Financiero, reveló que vendrían cambios en la Ley de Patentes y Marcas a fin de desaparecer la exclusividad en la importación y que también habría transformaciones en materia de regulaciones a la Salud y a la Ley Federal del Consumidor.(25)

* El 6 de diciembre de 1990, el Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari, envió al Congreso de la Unión, concretamente a la Cámara de Senadores -como Cámara de Origen-, la iniciativa de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial de fecha 4 de diciembre de 1990. De esta manera se daba cumplimiento al compromiso contraído por el Secretario de Comercio de México en enero de 1990, frente a su homólogo estadounidense, en el sentido de que la Administración del Presidente Salinas enviaría al Congreso un proyecto de Ley en la materia a finales de 1990.

Este proyecto fue realizado por funcionarios de la SECOFI, el cual lo mantuvieron en estricta confidencialidad hasta que les fue posible, situación que cambió al ingresar la iniciativa al Congreso en diciembre de 1990. Antes de que fuera enviado el proyecto de la nueva Ley a la Cámara de Senadores, circuló entre las personas dedicadas a la materia una transcripción del mismo, del cual se desconocía su origen y veracidad. Funcionarios de la SECOFI lo desconocieron.

Lo anterior respondió a la presión que tenían los funcionarios de la SECOFI para preparar un proyecto de Ley sobre propiedad industrial

24. Véase: Gaona Vega, José Luis, "MODIFICA LA SECOFI LA LEY SOBRE PROPIEDAD INTELLECTUAL PARA ELIMINAR UNA CONDICION DE EU ANTE UN ACUERDO COMERCIAL", artículo publicado en el diario El Economista de la Ciudad de México, D.F., el 21 de septiembre de 1990.

25. Véase: Muñoz Ríos, Patricia, "MODIFICARAN LA LEY DE PATENTES Y MARCAS: SECOFI", artículo publicado en el diario El Financiero de la Ciudad de México, D.F., el 22 de noviembre de 1990.

que se ajustara a los parámetros internacionales y a los estándares mínimos que se le exigían a México. Además, habría que recordar que Estados Unidos tenían varios años realizando todos los esfuerzos posibles para que México reconociera y otorgara una adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual e industrial. De haber consultado el proyecto con los estudiosos de la materia y con los directamente afectados por la nueva Ley, se hubiera corrido el riesgo de encontrar oposición con el consecuente estancamiento de los trabajos y el incumplimiento de los compromisos internacionales.

* El 26 de diciembre de 1990, fueron publicadas en el DOF las reformas y adiciones a la Ley Federal de Derechos, en la cual se precisan, entre otros, los derechos que deberán cubrir los usuarios del sistema de propiedad industrial en México. Por una inadvertencia del legislador, se aprobaron las reformas y ajustes de tarifas tomando en cuenta las disposiciones del proyecto de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, que aún mantenía ese status -de proyecto. La intención de la SECOFI fue el ajustar los derechos a los niveles internacionales, pero cometió el grave error de no preveer que su proyecto de Ley no fuera aprobado durante el mes de diciembre de 1990, como sucedió. Las tarifas se incrementaron en un promedio de 445%, lo cual resultó totalmente desproporcionado, ya que se empezaron a cobrar derechos por servicios que se prestan en las más modernas oficinas de propiedad industrial en el mundo, pero en contraprestación los usuarios recibían un servicio de un país con serias dificultades presupuestarias. Asimismo, y en virtud de que la nueva Ley no contempla algunos conceptos de la abrogada LIM, en la Ley Federal de Derechos no se precisaron los derechos a cubrir por algunos rubros, lo que se tradujo en que algunos trámites se volvieron gratuitos, como por ejemplo las comprobaciones de uso de marcas, previstas por la LIM y suprimidas por la nueva Ley.

* En febrero de 1991, tres congresistas estadounidenses, Thomas Downey, Frank Guarini y Robert Matsui, enviaron una carta a la Representante Comercial de Estados Unidos, en la cual demandaban que la Cámara de Diputados de México aprobara la nueva Ley de propiedad

industrial lo "más pronto posible", advirtiendo que lo contrario podría tener efectos adversos sobre la solicitud de la Casa Blanca para negociar con México el proyecto de TLC por la vía rápida (fast track) legislativa.(24)

* Con la finalidad de motivar una imagen negociadora diversificada y especialmente para neutralizar la posibilidad de que la aceleración del paso hacia la firma del TLC de México con Estados Unidos y Canadá pudiera repercutir en una tendencia integradora, México firmó, el 8 de febrero de 1991, un Convenio de Cooperación Comercial, de Inversiones y de Tecnología con la CEE.

A través del Artículo 9 del convenio, las partes contratantes, dentro del respeto a sus disposiciones legislativas, reglamentarias y políticas respectivas, se comprometieron a garantizar una protección adecuada y efectiva, así como el fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, que incluyeran los derechos comerciales, industriales, de autores y las denominaciones de origen.(25)

* En marzo de 1991, en una entrevista realizada por un reportero del diario El Economista a funcionarios de la SECOFI y representantes del sector privado, se reveló que el proyecto de la nueva Ley estaba congelado en la Cámara de Senadores y que no sería aprobada en abril como se esperaba, sino que sería utilizada en junio por el gobierno mexicano como una carta de negociación en las pláticas con Estados Unidos y Canadá, en virtud del cambio de señales del Gobierno Mexicano en el sentido de apresurarse para aprobar la Ley hasta que iniciaran las pláticas del Tratado de Libre Comercio en el mes de junio. Además señalaron que en esas fechas se estaba revisando la iniciativa de la Ley por el Gobierno y el sector privado, toda vez que en la redacción elaborada por la Subsecretaría de Industria e Inversiones Extranjeras,

24. Véase: Estévez, Dolia, "INCERTIDUMBRE EN EU: EL FAST TRACK PODRIA NO SER AUTORIZADO; LA PIRATERIA MARCARIA, EL OBSTACULO", artículo publicado en el diario El Financiero de la Ciudad de México, D.F., el 19 de febrero de 1991.

25. Véase: "TEXTO DEL PACTO COMERCIAL MEXICO-CE", periódico Excelsior de la Ciudad de México, D.F., Sección Financiera, 24 de mayo de 1991.

particularmente por Roberto Villarreal Gonda (Director General de Desarrollo Tecnológico), no se tomó en cuenta la opinión de los industriales, quienes finalmente serían los afectados directos.(26)

Con lo anterior se corrobora lo arriba expuesto en cuanto a la elaboración del proyecto de la Ley, y aunque en el artículo en comento no se citan con precisión las fuentes consultadas, el reportaje no se aleja en lo absoluto de la realidad, lo cual se confirmará con los hechos que se exponen más adelante.

* En abril de 1991, la *Pharmaceutical Manufacturers Association* (PMA) recomendó a la señora Carla Hills "considerar seriamente" no comenzar las negociaciones con México para el TLC hasta que no se aprobara una nueva ley sobre propiedad industrial.(27)

* En los primeros días del mes de abril de 1991, el líder de la Cámara de Senadores de México, Emilio M. González, indicó que aún no había un temario definitivo pero adelantó que seguramente en el Segundo Periodo de Sesiones del tercer año de la LIV Legislatura, que iniciaría el 15 de abril para concluir el 15 julio de 1991, se analizaría la iniciativa enviada por el Ejecutivo de la Ley de Fomento y Protección a la Propiedad industrial. Esta declaración obedeció a que en la reunión sostenida el 10. de abril en Los Pinos, con el Presidente Salinas y el líder de la Cámara de Diputados, Guillermo Jiménez Morales, se tuvo "una charla para tratar de coordinar la posibilidad de conformar un paquete legislativo que responda al interés nacional fundamentalmente".(28)

26. Véase: Gaona, José Luis, "NEGOCIARA MEXICO EL PROYECTO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LAS PLATICAS DE JUNIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA", artículo publicado en el diario El Economista de la Ciudad de México, D.F., el 7 de marzo de 1991.

27. Véase: Cárdenas, Lourdes, "PIDEN NO INICIAR LAS NEGOCIACIONES DEL TLC CON MEXICO HASTA QUE APRUEBE UNA LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario El Economista de la Ciudad de México, D.F., el 3 de abril de 1991.

28. Véase: Parra López, Francisco, "A DEBATE PARLAMENTARIO, LA NUEVA LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario El Financiero de la Ciudad de México, D.F., el 4 de abril de 1991.

* El 21 de abril de 1991, en la columna "Frentes Políticos" del periódico Excelsior, apareció una nota en la que se señalaba que "En materia de propiedad industrial, México no dará un paso hasta no ver como avanza el Congreso de Estados Unidos ... a juzgar por la decisión tomada por el Senado mexicano de no congelar, pero sí mantener sin que sea dictaminada, una iniciativa al respecto enviada el año pasado. Tal iniciativa, según se sabe, quedó en comisiones y no pasará al pleno del Senado, cámara de origen en este caso, en el nuevo periodo de sesiones iniciado el pasado día 15."(29)

* El 2 de mayo de 1991 se volvió a entregar a todos los Senadores mexicanos copia de la iniciativa de la nueva Ley enviada por el Ejecutivo en materia de propiedad industrial.

* El 14 de mayo de 1991, los comités de Finanzas del Senado y de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, votaron 15 contra 3 y 27 contra 9, respectivamente, en favor de otorgar al Presidente Bush amplia autoridad para la negociación del TLC y otros pactos comerciales internacionales.(30) Con esta votación favorable, ambos comités recomendaban la aprobación de la "vía rápida" legislativa al pleno de sus respectivas cámaras, cuya votación final se realizaría en el transcurso de la semana siguiente.

* El mismo día que los respectivos comités de las cámaras de Senadores y Representantes de Estados Unidos votaron inicialmente a favor de autorizar la "vía rápida" legislativa, el Senado mexicano dió la primera lectura al dictamen aprobado el día anterior (13 de mayo) por las Comisiones Unidas de Comercio y Fomento Industrial y Segunda Sección de la de Estudios Legislativos, del Proyecto de la Ley de

29. Aranda, Humberto, Columna Frentes Políticos, periódico Excelsior de la Ciudad de México, D.F., 21 de abril de 1991

30. Véase: Nava, José Manuel, "APROBACION INICIAL DE LA VIA RAPIDA PARA EL TLC EN DOS COMITES DEL CONGRESO DE LOS EU", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 15 de mayo de 1991.

Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, en el cual se habían hecho 19 modificaciones al proyecto original.(31)

* El 16 de mayo de 1991, en el periódico *The Journal of Commerce* de Estados Unidos, apareció una nota que indicaba la expectación de la aprobación por el Senado mexicano de la nueva Ley de propiedad industrial, y se decía que Carla Hills había declarado que quería una reforma a la ley de patentes antes de iniciar las pláticas sobre el TLC a celebrarse en junio, pero que no estaba segura si las pláticas se enfriarían si para entonces las reformas a la Ley de derechos de autor no eran aprobadas.(32)

* El jueves 16 de mayo de 1991, después de una hora y media de debate, la Cámara de Senadores aprobó la nueva Ley sin haber entrado mayormente a la consideración del proyecto.(33)

* El 23 de mayo de 1991, la Cámara de Representantes de Estados Unidos aprobó abrumadoramente la negociación de un TLC con México, y extendió por dos años más la autoridad negociadora del Presidente George Bush por la "vía rápida", con una votación de 329 sufragios a favor y 85 en contra.

* El viernes 24 de mayo de 1991, la Cámara de Senadores de Estados Unidos dieron su aprobación al Presidente Bush para negociar un TLC con México y Canadá, con una votación de 59 votos a favor por 36 en contra.(34)

31. Véase: Ramos, Aurelio, "VEINTE MODIFICACIONES AL PROYECTO DE LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario *Excelsior* de la Ciudad de México, D.F., el 15 de mayo de 1991.

32. Véase: Maggs, John, "MEXICAN SENATE EXPECTED TO PASS PATENT REFORM TODAY", artículo publicado en el diario *The Journal of Commerce* de los Estados Unidos de América, el 16 de mayo de 1991.

33. Véase: Zamarripa, Roberto, "APROBO EL SENADO LA LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario *La Jornada* de la Ciudad de México, D.F., el 17 de mayo de 1991.

34. Véase: Nava, José Manuel, "EL SENADO AUTORIZO A BUSH NEGOCIAR EL TLC TRILATERAL", artículo publicado en el diario *Excelsior* de la Ciudad de México, D.F., el 25 de mayo de 1991.

Con esta decisión se daba por concluida la larga espera y las expectativas que giraban en torno a si el Congreso estadounidense renovarían la autorización a su Presidente para negociar acuerdos comerciales, incluyendo la Ronda de Uruguay del GATT, el TLC y la Iniciativa de las Américas.

* El 12 de junio de 1991, en Canadá se iniciaron formalmente las pláticas para un Acuerdo Trilateral de Libre Comercio entre ese país, México y Estados Unidos, en cuya agenda se incluyó la protección a los derechos de propiedad intelectual como uno de los seis puntos a negociar.

* El martes 18 de junio de 1991, en la sesión del Pleno de la Cámara de Diputados, se dispuso la primera lectura del dictamen de la Comisión de Patrimonio y Fomento Industrial para emitir la nueva Ley, en el cual se incluyeron 14 modificaciones al proyecto recibido de la Cámara de Senadores.(35)

* El miércoles 19 de junio de 1991, el Pleno de la Cámara de Diputados dispuso la segunda lectura del dictamen de la Comisión de Patrimonio y Fomento Industrial, y después de dos horas de discursos en tribuna de 8 diputados (7 a favor y uno del Partido de la Revolución Democrática en contra), aprobó abruptamente (316 votos a favor, 12 en contra y 1 abstención) el proyecto de la nueva Ley con las 14 modificaciones hechas por la Comisión citada, remitiéndolo al Senado para su aprobación final.

* Finalmente, después de la aprobación del Senado de la República, la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial fue publicada en el DOF del 27 de junio de 1991, disponiéndose su Artículo primero transitorio que entraría en vigor al día siguiente de su publicación.

35. Véase: Vizcaino, Roberto, "DIVERSIFICAR ECONOMIA Y POLITICA DICEN LEGISLADORES", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 19 de junio de 1991.

CAPITULO OCTAVO

LEY DE FOMENTO Y PROTECCION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

En el Diario Oficial de la Federación del 27 de junio de 1991, se publicó el texto de la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial (LFPI), la cual entró en vigor el 28 de junio, de conformidad a lo establecido en su Artículo Primero Transitorio.

La LFPI abrogó la Ley de Invencciones y Marcas, publicada en el DOF el 10 de febrero de 1976, así como sus reformas y adiciones, y la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas y su Reglamento, publicados en el DOF los días 11 de enero de 1982 y 9 de enero de 1990, respectivamente. Por lo que respecta al Reglamento de la Ley de Invencciones y Marcas, éste quedará vigente hasta que no se expida un nuevo reglamento, y será aplicable en todo aquello que no se contraponga con la nueva Ley (artículos segundo y cuarto transitorios).

I. GENERALIDADES

Con la finalidad de sentar bases firmes para fincar el desarrollo económico de México, y estar acorde con los cambios jurídicos, económicos e institucionales que están ocurriendo en el ámbito internacional, la presente administración instrumentó en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio 1990-1994, la modernización de las actividades industriales y comerciales y su inserción eficiente en la economía mundial. Uno de los puntos destacados de dicho programa es la actualización del marco jurídico en materia de propiedad industrial, ya que es una condición decisiva para mejorar la productividad, la calidad y la tecnología, además de ser, como se apuntó en los capítulos anteriores, uno de los puntos cruciales para la celebración del Tratado de Libre Comercio con los EUA y Canadá.

En este sentido, el Ejecutivo Federal envió al Congreso de la Unión una iniciativa de Ley con la cual pretendía ofrecer en México un marco de promoción y seguridad jurídica para la Propiedad Industrial, que sea igual o superior a la existente en los demás países contra los que compite en el plano mundial. Con la nueva LFPI México respondió al movimiento internacional de armonización de legislaciones en materia de propiedad industrial, cuyo objetivo es hacer más efectiva la protección internacional, y las negociaciones que actualmente se están llevando a cabo en el seno del GATT y en la OMPI, organismos que persiguen la eliminación de obstáculos para la expansión del comercio internacional originados por defectos en la protección de estos derechos.

La LFPI tiene como objetivo primordial el establecer un marco de promoción y seguridad jurídica basada, entre otros, en los siguientes puntos: internacionalización de la economía mexicana; promoción de las exportaciones; fortalecimiento del mercado interno; desarrollo tecnológico como fundamento de competitividad; y desregulación de actividades económicas, tanto para los sectores social como privado.

La LFPI consta de 24 capítulos, integrados en 7 títulos que comprenden 227 artículos y 14 artículos transitorios, los cuales se analizan de la siguiente forma:

2. DISPOSICIONES GENERALES

Las disposiciones de la LFPI se consideran de orden público y de observancia general en toda la República, y tienen por objeto, entre otros, los siguientes: (Arts. 1 y 2)

- Promover y fomentar la actividad inventiva de aplicación industrial y las mejoras técnicas, y la difusión de conocimientos tecnológicos dentro de los sectores productivos.

- Favorecer la creatividad para el diseño y la presentación de productos nuevos y útiles.
- Proteger la Propiedad Industrial mediante la regulación de patentes de invención, registros de modelos de utilidad (institución de nueva creación en México), diseños industriales, marcas, avisos comerciales, nombres comerciales, denominaciones de origen y secretos industriales.
- Prevenir actos de competencia desleal.

Se prevé la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, como organismo descentralizado que estará encargado de brindar ayuda técnica y profesional a la autoridad administrativa, y proporcionar servicios de orientación y asesoría a los particulares para el mejor aprovechamiento del sistema de propiedad industrial.

Dicho Instituto se creará a través de un posterior decreto que expedirá para tal efecto el Ejecutivo Federal, previendo la Ley que este organismo tendrá personalidad jurídica y patrimonio propio, lo que garantizará su independencia y autonomía en cuanto a sus decisiones (Art. 7).

La Gaceta de Invenciones y Marcas, publicación que incluye todo tipo de información sobre la materia, se editará por lo menos en forma trimestral, lo que en teoría acabará con el rezago existente actualmente que es de más de un año y medio, teniendo en cuenta que muchas de las acciones para la defensa o nulidad de las instituciones de propiedad industrial, se toman a partir de la fecha en la cual se pone en circulación dicha Gaceta (Art. 8).

3. DE LAS INVENCIONES, MODELOS DE UTILIDAD Y DISEÑOS INDUSTRIALES

En este capítulo se define y precisa lo que se entenderá por novedad, el estado de la técnica, la actividad inventiva, la aplicación

industrial y otros elementos no precisados en la LIM (Art. 12). Se suprime el llamado "certificado de invención", que por haber sido copiado de legislaciones socialistas, nunca tuvieron un uso efectivo, ya que el inventor prefería no registrar su invención, o bien, cuando la Ley lo permitía, solicitar la concesión como patente, a obligarse a otorgar licencias obligatorias.

A. PATENTES

Con las modificaciones a la Ley que se abroga, publicadas en el DOF el 16 de enero de 1987, se señaló que podrían ser patentables a partir de 1997 algunas invenciones que hasta esa fecha no lo eran, y que con la nueva LFPPI lo son desde ahora, tales como productos farmacéuticos, medicamentos en general, bebidas y alimentos para consumo animal, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, fungicidas o aquellos con actividad biológica, y los procesos biotecnológicos para su obtención, así como los productos químicos. Se prevee la patentabilidad de invenciones que antes ni siquiera eran sujetas a un certificado de invención, tales como las variedades vegetales, invenciones relacionadas con microorganismos incluidas las bacterias, algas, hongos, etc., las aleaciones, los alimentos y bebidas para consumo humano y los procesos para obtenerlos y modificarlos (Art. 20)

En esta Ley como en la anterior, se excluyen como materia de patentabilidad los procesos esencialmente biológicos para la obtención de plantas, animales y sus variedades, incluyendo los procesos genéticos; las especies vegetales y las especies y razas animales; el material biológico tal como se encuentra en la naturaleza; el material genético; y las invenciones referentes a materia viva que compone el cuerpo humano (Art. 20).

Se establece que la divulgación de una invención no afectará para que se siga considerando nueva, cuando dentro de los doce meses previos a la fecha de presentación de la solicitud de patente, o de la prioridad reconocida, se de a conocer por cualquier medio de

comunicación, o se haya exhibido en una exposición nacional o internacional (Art. 18).

Una de las principales innovaciones en el rubro de las patentes, es el hecho de que a partir de ahora no constituirá delito o infracción, el comercializar, adquirir o usar un producto patentado u obtenido por el proceso patentado, si dicho producto fue introducido lícitamente en el comercio, lo que incluye la importación de producto legítimo a México (Art. 22 fracc. II).

La duración de la patente será desde ahora de 20 años improrrogables contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud, pudiendo ampliarse esta vigencia exclusivamente para productos farmoquímicos o farmacéuticos o de procesos de obtención de estos productos por 3 años más, siempre que su titular conceda licencia para su explotación a alguna persona moral con capital mayoritariamente mexicano, y se cumplan los requisitos que la propia LFPPI establece, principalmente en el sentido de que la duración de la licencia sea por todo el tiempo de vigencia de la patente, sea irrevocable y no exclusiva. Lo anterior significa que los efectos de la patente se retrotraerán, una vez concedida, a la fecha de solicitud de la misma, diferenciándose de la LIM en que la vigencia se contaba a partir de su otorgamiento (Art. 23).

Se prevee, exclusivamente para las patentes, que las solicitudes en trámite se publiquen en la Gaceta de Invenciones y Marcas después del vencimiento del plazo de 18 meses de la fecha de presentación de la patente o de la prioridad reconocida, o antes si el titular lo solicita. La publicación tendrá como finalidad dar a conocer las invenciones que se vayan presentando a registro, con objeto de fomentar que los inventores implementen mejoras a las mismas, o lleguen por ese camino a nuevos inventos. Es decir, la publicación está dirigida a la comunidad científica y tecnológica, y no, como sucede en otros países, para oponerse a su concesión, ya que la LFPPI no contempla ningún procedimiento para ello. En caso de algún conflicto habrá que esperar

la concesión de la patente para posteriormente tramitar su nulidad (Art. 52).

Asimismo, se establece que el titular de una patente otorgada podrá demandar daños y perjuicios a terceros que antes de la concesión hubieren explotado sin su consentimiento la invención, siempre que se haya realizado tal explotación después de la publicación de la solicitud en la Gaceta (Art. 24).

B. MODELOS DE UTILIDAD

Los modelos de utilidad, figura de nueva creación, se registrarán cuando sean nuevos y susceptibles de aplicación industrial. Se definen como todos aquellos objetos, utensilios, aparatos o herramientas que, como resultado de una modificación en su disposición, configuración, estructura o forma, presenten una función diferente respecto de las partes que lo integren, o ventajas en cuanto a su utilidad. Estos registros no se otorgarán en relación a su configuración física, sino a su función mecánica, manual o eléctrica (Art. 31).

Este tipo de registros tendrán una vigencia de 10 años improrrogables contados a partir de la fecha de solicitud, y para su explotación y limitaciones, se estará a lo dispuesto para las patentes (Arts. 36 y 37).

Para conceder su registro se considerará exclusivamente en cuanto a su novedad, los conocimientos que se hayan hecho públicos en el país, es decir, el registro no estará supeditado al conocimiento de este tipo de registros en algún país extranjero (Art. 12 fracc. II).

C. DISEÑOS INDUSTRIALES

Esta figura se refiere a las que anteriormente se conocían como dibujos y modelos industriales, y comprenden, respectivamente: i) toda combinación de figuras, líneas o colores que se incorporen a un producto industrial con fines de ornamentación y que le den un aspecto

peculiar y propio; y ii) toda forma tridimensional que sirva de tipo o patrón para la fabricación de un producto industrial, que le dé apariencia especial en cuanto no implique efectos técnicos. Los primeros se registrarán como diseños industriales de dibujo industrial y los segundos de modelo industrial. Estos registros tendrán una vigencia de 15 años improrrogables a partir de la fecha de su presentación, y se estará, igualmente, a lo dispuesto en cuanto a su registro en lo relativo a patentes (Arts. 32, 36 y 37).

D. LICENCIAS OBLIGATORIAS

Se preserva la figura de licencia obligatoria, la cual se otorgará a cualquier tercero que la solicite, cuando el titular de la patente no la haya explotado en Territorio Nacional, después de los 3 años contados a partir de la fecha de su otorgamiento o de los 4 años de la presentación de la solicitud, lo que ocurra más tarde, salvo que existan causas técnicas y/o justificadas. En caso de que el producto patentado o el obtenido con el procedimiento patentado sea importado a México para su comercialización por su titular o el licenciatarario, este hecho bastará para que no sea dicha patente sujeto de licencia obligatoria (Art. 70).

Antes de que la SECOFI otorgue una licencia obligatoria se dará oportunidad al titular de la patente para que dentro de un plazo de un año, contado a partir de la notificación personal que se le haga, proceda a su explotación (Art. 72).

Asimismo, subsisten las licencias de utilidad pública, las cuales se decretarán por la SECOFI por causas de emergencia o seguridad nacional, cuando de no hacerlo así, se impida, entorpezca o encarezca la producción, prestación o distribución de satisfactores básicos para la población (Art. 77).

E. NULIDAD Y CADUCIDAD DE PATENTES

Se señalan como causas de nulidad de patentes las siguientes:
(Art. 78)

- Cuando se hayan otorgado en contravención a las disposiciones sobre requisitos y condiciones para el otorgamiento de patentes o registros de modelos de utilidad y diseños industriales.
- Cuando el otorgamiento se realice registrando dos o más invenciones en una sola patente; en este caso la invención reivindicada en primer término tendrá validez, y las posteriores serán nulas; esta causal de nulidad podrá aplicarse, igualmente, a los modelos de utilidad y diseños industriales.
- Por abandono de la solicitud.
- Cuando hubiere vicios graves en el otorgamiento de la misma. En este caso la LFPPI no señala qué considerará como vicio grave.

Las acciones derivadas de las nulidades antes mencionadas, podrán ejercitarse dentro de un plazo de 5 años contados a partir de la fecha en que surta efectos la publicación de las patentes y los registros en la Gaceta de Invenciones y Marcas.

En este punto cabe señalar el error jurídico que cometió el legislador al determinar los plazos para solicitar la nulidad de las patentes. En efecto, resulta absurdo que se limite a 5 años el plazo para demandar la nulidad de una patente otorgada con vicios, tal y como lo señala el último párrafo del Artículo 79 con relación a la fracción I, en virtud de que se convalidan dichos vicios. Sin embargo, para el caso de nulidad de marcas el legislador sí hizo la distinción que se comenta, en el último párrafo del Artículo 151 al hacer alusión a la fracción I, equivalente a la que nos ocupa, en la cual determinó que la nulidad se podrá intentar en cualquier tiempo.

Una patente caducará a los dos años, contados a partir de la fecha de concesión de la primera licencia obligatoria, si la SECOFI así lo declarare, siempre y cuando el titular no compruebe su explotación o exista una causa justificada. Es decir, la caducidad no opera automáticamente, sino que requerirá declaratoria administrativa expresa, quedando como facultad potestativa de la SECOFI el hacerlo (Arts. 73 y 80).

4. SECRETOS INDUSTRIALES

La figura del secreto industrial, que en la anterior Ley únicamente se mencionaba y se reglamentaba en un solo artículo, ahora se define y se reglamenta más ampliamente. Se considera secreto industrial a toda información de aplicación industrial que guarde una persona física o moral con carácter confidencial, que le signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros, en la realización de actividades económicas, y respecto de las cuales hayan adoptado los medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad y el acceso restringido a las mismas. La información de un secreto industrial necesariamente deberá estar referida a la naturaleza, características o finalidades de los productos, a los empleados o procesos de producción o a los medios o formas de distribución o comercialización de productos o prestación de servicios (Art. 82).

No se considerará como secreto industrial: i) la información de dominio público (no se considerará que la información caiga en el dominio público cuando se proporcione para obtener licencias, permisos o autorizaciones ante alguna autoridad; ii) la que resulte evidente para un técnico en la materia; y iii) la que deba ser divulgada por disposición legal o por orden judicial (Art. 82).

El secreto industrial deberá constar en medios de perduración permanente, vgr. documentos, medios electrónicos o magnéticos, discos ópticos, microfilmes, películas, etc. (Art. 83).

La LFPPI señala que todo empleado o persona que por su relación laboral o de negocios obtenga acceso a un secreto industrial, del cual se haya prevenido sobre su confidencialidad, deberá abstenerse de revelarlos sin causa justificada (Art. 85).

La persona que contrate a un trabajador con objeto de conocer los secretos industriales de otra persona, será responsable del pago de daños y perjuicios que le ocasione al titular de los mismos; igualmente, será responsable de estos conceptos la persona física o moral que por cualquier medio ilícito obtenga información que contemple un secreto industrial (Art. 86). En virtud de lo anterior, no será necesaria la utilización del secreto industrial para que la LFPPI lo considere como una conducta ilícita, sino que además lo podrá ser la obtención y revelación del mismo sin autorización de su titular, vgr. copia de discos, fotocopiado de manuales, etc.

5. MARCAS

Se define a la marca como todo signo visible que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado (Art. 88).

Además de lo que señalaba la Ley anterior como susceptible de constituir una marca, se añadieron otros conceptos para quedar de la siguiente manera: i) las denominaciones y figuras visibles suficientemente distintivas; ii) los nombres comerciales y denominaciones o razones sociales; iii) las formas tridimensionales; y iv) el nombre propio de una persona física, siempre que no exista un homónimo ya registrado como marca, y que no sea parte de una denominación social, ya que en este caso el nombre de la persona prevalecerá si fue registrado con anterioridad al de la denominación social (Art. 89).

En cuanto a los supuestos que no son materia de registro como marcas, se añadieron a los ya existentes en la Ley anterior los siguientes: las denominaciones, figuras o formas tridimensionales

animadas o cambiantes; las formas tridimensionales que sean del dominio público o que carezcan de originalidad; las denominaciones, figuras o formas tridimensionales que sean descriptivas de los productos o servicios que traten de protegerse; la traducción a otro idioma, la variación ortográfica caprichosa o la construcción artificial de palabras no registrables; las que engañen al público o induzcan a error sobre la naturaleza, componentes o cualidades de los productos o servicios que pretendan amparar; y las que sean iguales o semejantes a una marca notoriamente conocida en México a juicio de la Secretaría (Art. 90).

Una de las innovaciones importantes en el campo de las marcas, es el reforzamiento que se da a la prohibición de usar en la denominación o razón social de personas morales, marcas registradas, cuando aquellas amparen giros iguales o similares, lo cual a partir de ahora podrá ser sujeto de sanciones, independientemente de que se pueda demandar judicialmente la supresión del uso de la marca en la razón o denominación social (Art. 91).

El registro de una marca no producirá efecto alguno contra terceros que de buena fe explotaban una marca con anterioridad a la fecha de presentación del registro de la marca, o del primer uso declarado en ésta, otorgando la LFPPI la posibilidad de solicitar la nulidad de la marca registrada. A diferencia de la Ley anterior, ahora ya no se exige el uso previo de la marca por más de un año, sino que ahora la Ley únicamente requiere el uso anterior sin determinar si se trata de un día, un mes o un año, lo que abre la posibilidad de ser inclusive un día antes. Asimismo, una marca no producirá efectos contra las personas que comercialicen, distribuyan, adquieran o usen el producto con la marca registrada, siempre y cuando hubiera sido introducido lícitamente en el comercio por el titular o por la persona a quien le haya sido licenciada. Queda comprendido en este supuesto la importación de los productos en términos del Reglamento de la propia LFPPI (Art. 92).

En este punto es pertinente aclarar que para el caso de las patentes, no se considerará delito o infracción la introducción lícita de productos en el mercado por cualquier persona, mientras que para el caso de las marcas se limita únicamente al titular o al licenciataria, lo que se interpreta que no cualquier persona podrá introducir en el mercado productos amparados por marcas registradas, sino que sólo lo podrán hacer las personas autorizadas para tales efectos.

El registro de la marca tendrá una vigencia de 10 años contados a partir de la fecha de su presentación y podrá renovarse por períodos de la misma duración, por lo que la nueva Ley aumenta la vigencia en 5 años de la marca, que anteriormente era de cinco (Art. 95). Asimismo, desaparece la obligación que imponía la LIM en el sentido de comprobar el uso de la marca a los tres años de la fecha de expedición del título, lo que simplifica los tramites para mantener vigente un registro marcario.

La LFPI adopta una nueva institución de propiedad industrial denominada "marcas colectivas", que serán aquellas que soliciten las asociaciones de productores, fabricantes, comerciantes o prestadores de servicios, legalmente constituidos, que deberá registrarse junto con la lista de asociados y las reglas para su uso. Estas marcas no podrán ser transmitidas a terceras personas, y su uso quedará reservado a los miembros de la asociación (Arts. 96-98).

6. AVISOS COMERCIALES

Se define esta figura, ya prevista en la LIM, como las frases u oraciones que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negocios comerciales, industriales o de servicios, productos o servicios, para distinguirlos fácilmente de los de su especie (Art. 100).

Estos registros tendrán una vigencia de 10 años a partir de la fecha de presentación, y en contra de lo señalado por la LIM, podrán renovarse por períodos iguales (Art. 103).

7. NOMBRES COMERCIALES

Igualmente esta institución se encontraba regulada por la LIM, y se protege tanto en la LFPPI como en la anterior Ley, sin necesidad de registro. Su protección se basa en la zona geográfica de la clientela efectiva de la empresa o establecimiento, pudiéndose extender a toda la República si existe difusión masiva y si es conocida a nivel nacional (Art. 105).

El nombre comercial, para efectos de prueba, se podrá publicar en la Gaceta, lo cual otorga la presunción de buena fe en su adopción y uso. Los efectos de la publicación durarán 10 años y podrá renovarse por períodos iguales (Arts. 106 y 110).

8. USO DE MARCAS

A diferencia de la LIM, ahora la marca se podrá utilizar además de tal y como fue registrada, con modificaciones que no alteren sus características esenciales (Art. 128).

La LFPPI establece que se tendrá como fecha legal o de presentación de la solicitud de registro de una marca, aquella en la cual se exhiba toda la información necesaria para proceder con el registro, con lo que ya no se podrá presentar una solicitud sin elementos para obtener una mejor fecha legal (Art. 121).

Deberá utilizarse la marca junto con las leyendas "marca registrada", su abreviatura "marc. reg.", las siglas "M.R." o la letra R dentro de un círculo, con lo que la LFPPI reconoce esta última posibilidad que la LIM no lo hacía, y que es de amplia utilización a nivel mundial (Art. 131).

Desaparece el plazo que otorgaba el Artículo 99 de la LIM, por el cual se concedía al titular de una marca extinta o caduca por falta de renovación o comprobación de uso, un plazo exclusivo de un año para volver a registrar su marca, por lo que ahora cualquier persona podrá

solicitar el registro de una marca extinta o caduca a partir del día siguiente que ello suceda.

9. FRANQUICIAS

La nueva LFPI prevé el contrato de franquicia, al cual define como aquél en el que además de licenciarse el uso de una marca, transmite conocimientos técnicos o proporciona asistencia técnica, para que la persona a quien se le conceda pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distinga (Art. 142).

Para la inscripción de la franquicia, serán aplicables las disposiciones que a este respecto señala la propia LFPI, debiendo proporcionar el otorgante previamente a la celebración del convenio respectivo, toda la información que señalará el Reglamento de la misma.

10. NULIDAD, CADUCIDAD Y CANCELACION DE MARCAS

El registro de una marca será nulo cuando: se haya otorgado en contravención a las disposiciones de Ley; cuando sea idéntica o semejante en grado de confusión a otra, usada en el país con anterioridad a la fecha de presentación de la solicitud de la marca registrada; en el mismo supuesto anterior, pero cuando su uso haya sido en el extranjero; cuando se haya obtenido con base en datos falsos o inexactos; cuando se haya otorgado por error, inadvertencia o diferencia de apreciación, en contra de los derechos de otra marca registrada; cuando el agente, representante, usuario o distribuidor del titular de una marca registrada en el extranjero solicite y obtenga la marca en México a su nombre. En general los plazos para intentar las nulidades se amplían a 5 años, pero para el caso de las marcas usadas con anterioridad en el extranjero el plazo se extendió, a diferencia de la LIM, de 6 meses a un año, y para las registradas por los agentes y las

otorgadas en contravención a la Ley, se podrán anular en cualquier tiempo. (Art. 151)

Una marca caducará en los casos que no se renueve y cuando se haya dejado de usar por más de 3 años consecutivos, salvo que exista causa justificada (Arts. 134 y 152).

Procederá la cancelación de un registro de marca, si su titular provocó o toleró su transformación en una denominación genérica de uno o varios productos o servicios para los cuales se registró (Art. 153).

11. DENOMINACIONES DE ORIGEN

Se entiende por denominación de origen, el nombre de una región geográfica del país que sirve para designar un producto originario de la misma, y cuya calidad o característica se deban exclusivamente al medio geográfico, comprendiendo en éste los factores naturales y los humanos (Art. 156). Cabe hacer mención que la única denominación de origen existente en México es la palabra "Tequila".

Existe un procedimiento para obtener el registro y la posterior autorización para explotar una denominación de origen, más por lo complejo y poco usual, únicamente se menciona.

La denominación de origen estará determinada por la subsistencia de las condiciones que la motivaron y sólo dejará de surtir efectos por otra declaración de la SECOFI. El Estado Mexicano será el titular de la denominación de origen, y ésta sólo se podrá utilizar mediante autorización que expida la propia SECOFI (Arts. 165 y 167).

La nueva LFPPI permite que un usuario autorizado de una denominación de origen pueda transmitirla a terceros, o licenciarla a quienes vendan o distribuyan sus productos, pero para ello el convenio por el cual se efectúen estas operaciones, deberá cumplir con ciertos requisitos y ser sancionado previamente por la SECOFI (Arts. 174 y 175).

12. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS

En cuanto a los procedimientos administrativos, éstos no varían substancialmente de los previstos en la Ley anterior. Se conservan los procedimientos de nulidad, caducidad y cancelación en contra de instituciones de propiedad industrial, substanciándose en la forma en que se venían haciendo, procediendo igualmente el amparo en contra de las resoluciones que dicte la SECOFI (Arts. 187-199).

Se prevé el recurso de reconsideración exclusivamente en contra de la resolución que niegue una patente. Igualmente, cabrá el amparo en contra de tal resolución (Arts. 200-202).

Se preserva la figura de la inspección para comprobar el cumplimiento de lo dispuesto por la LFPPI, que se podrá practicar en días y horas hábiles y por personal autorizado por la SECOFI, levantándose para tal efecto un acta circunstanciada, y si se presumiera razonablemente la posible comisión de una infracción administrativa o un delito, el inspector asegurará los productos con los cuales presumiblemente se cometieron, levantando un inventario de los bienes asegurados, depositándose los mismos con el encargado o propietario del establecimiento (Arts. 203, 205 y 211).

13. INFRACCIONES ADMINISTRATIVAS

La LFPPI considera como infracciones administrativas las mencionadas en el Artículo 213, destacando los actos contrarios a los buenos usos y costumbres en la industrial, comercio y servicios que impliquen competencia desleal; hacer aparecer como productos patentados aquéllos que no lo estén, al igual que en el caso de las marcas; usar una marca parecida en grado de confusión a otra registrada; usar una marca registrada como parte de un nombre comercial; usar marcas contrarias a las buenas costumbres, a la moral o al orden público; usar una marca registrada como parte de una denominación o razón social para amparar el mismo giro; actos que causen o induzcan al público a confusión, error o engaño, por hacer

creer que existe relación con algún tercero, que se fabrican productos o se prestan servicios bajo licencia o autorización de un tercero; publicidad denigratoria; y demás violaciones a la LFPPi.

En cuanto a las sanciones administrativas por las infracciones que se cometan, la LFPPi prevé las mismas que la LIM, con la salvedad que ahora se adiciona la multa hasta por el importe de 500 días de salario mínimo general para el Distrito Federal, por cada día que persista la infracción. Se mantienen como sanciones la multa hasta por el importe de 10,000 días de salario mínimo general vigente para el D.F., clausura temporal hasta por 90 días, clausura definitiva y arresto administrativo hasta por 36 horas (Art. 214).

En caso de reincidencia, se duplicarán las multas impuestas sin que su monto exceda de 30,000 días de salario mínimo. Además de las anteriores sanciones, se podrá solicitar la indemnización por daños y perjuicios a los infractores (Art. 218).

14. DELITOS

Se consideran como conductas delictivas las que causen daños o perjuicios al titular de un derecho y a la sociedad misma.

La LFPPi precisa los tipos delictivos ya determinados por la LIM, y adiciona otros más relativos a la violación de los secretos industriales, ya para individuos que de un modo no autorizado usan o divulguen información confidencial a la que han tenido acceso por razón de su cargo o empleo, o para aquellas personas que conociendo la manera indebida en que se divulga dicha información, proceden a utilizarla en su propio provecho o en perjuicio del que la guarda en secreto; y se tipifica el uso no autorizado de una denominación de origen, que la LIM consideraba como infracción (Art. 223 fracciones XII-XV).

Las penas por los delitos señalados en el Artículo 223 de la LFPPi, prácticamente son las mismas que las previstas por la LIM, es

decir, penas corporales de 2 a 6 años de prisión y multas por el importe de 100 a 10,000 días de salario mínimo general para el Distrito Federal. La Innovación que introduce la LFPPi se refiere al caso de reincidencias en infracciones administrativas, en relación a las marcas, una vez que haya quedado firme la primera resolución, en donde la pena será de 6 meses a 4 años de prisión y multa por el importe de 50 a 5,000 días de salario mínimo general vigente para el Distrito Federal (Art. 224).

Cabe hacer notar que subsiste la posibilidad, en cualquiera de los casos, de que el infractor o responsable alcance la libertad bajo caución, puesto que el término medio aritmético de las penas no excede de 4 años.

La LFPPi refuerza la persecución de los delitos al permitir que el Ministerio Público requiera de la autoridad administrativa sólo un dictamen técnico sobre la comisión del delito, en vez de una declaración administrativa de ilícito, como lo exigía la LIM. La averiguación previa se iniciara por el Ministerio Público tan pronto tenga conocimiento de los hechos que puedan tipificar algún delito a que se refiere el Artículo 223 de la LFPPi, pudiendo dictar medidas cautelares, pero para el ejercicio de la acción penal se requerirá del dictamen técnico de la SECOFI (Art. 225).

Independientemente del ejercicio de la acción penal, el perjudicado podrá demandar la reparación y el pago de los daños y perjuicios sufridos con motivo del delito.

15. MISCELANEOS

Como se apuntó, la LFPPi entró en vigor el día 28 de junio de 1991, abrogando la Ley de Invenciones y Marcas y la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas y su Reglamento, por lo que a partir de esta fecha no se requerirá la inscripción de los contratos previstos

por el Artículo 2o. de la Ley de Transferencia de Tecnología, para que los mismos sean deducibles y tengan efectos frente a terceros.

Como resultado de lo anterior, las partes contratantes que intervengan en lo futuro en la celebración de cualesquiera de los acuerdos descritos en dicho Artículo, podrán pactar, a su entero arbitrio, los términos y condiciones que habrán de regir su relación contractual, y los convenios que al efecto celebren serán totalmente válidos y exigibles.

De los artículos transitorios de la LFPPI destacan los siguientes: el quinto, que señala que el Ejecutivo Federal expedirá el decreto de creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, en el que se conocerán sus atribuciones, facultades y funcionamiento.

Los Artículos Sexto al noveno disponen que las patentes y demás registros que se otorgaron al amparo de la LIM, conservarán su vigencia de conformidad a la Ley anterior.

Para el caso de las solicitudes de certificados de invención en trámite, el Artículo décimo establece que éstos se convertirán en solicitudes de patente, siempre y cuando dentro de los 6 meses siguientes a la expedición de la LFPPI (hasta el 28 de diciembre de 1991), se solicite la continuación del trámite, o en caso contrario las mismas se considerarán abandonadas.

Las solicitudes en trámite de certificados de invención y de patente relacionadas a procesos de los que se obtenga directamente un producto que no fuere patentable conforme a la LIM, pero sí conforme a la LFPPI, podrán convertirse en solicitudes de patente para dicho producto, siempre que se cumplan ciertos requisitos señalados por la propia LFPPI (Art. Décimo Primero).

El Artículo Décimo Segundo, establece que las solicitudes de patente presentadas antes de la fecha en que esta Ley entrara en vigor, en cualquiera de los países miembros del Tratado de Cooperación en

Materia de Patentes, en relación a productos y procesos biotecnológicos de obtención de productos farmoquímicos, medicamentos, bebidas y alimentos para consumo animal, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas, fungicidas o aquellos con actividad biológica; procesos genéticos para obtener especies vegetales, animales o sus variedades; y productos químicos, mantendrán en México la fecha de prioridad de la primera solicitud presentada en cualquiera de dichos países, siempre y cuando cumplan los extremos que marca la LFPPI, y su vigencia termine junto con la de la prioridad reclamada y no exceda en ningún caso de 20 años contados a partir de su solicitud en México.

Las declaraciones administrativas que se encuentren en trámite a la entrada en vigor de la LFPPI, continuarán substanciándose conforme a la LIM.

Por último, para el caso de los usuarios autorizados de una denominación de origen que hayan otorgado licencia de uso a sus distribuidores o personas que vendan sus productos, el Artículo Décimo Cuarto transitorio establece que contarán con un plazo de 3 años a partir del 28 de junio de 1991, para el registro del convenio por el cual licenciaron su autorización. La SECOFI publicará, dentro de los siguientes tres meses a la entrada en vigor de la LFPPI, las disposiciones y normas para garantizar la calidad del producto y formas de envase o embalaje del mismo, con lo que supuestamente se protegerá la calidad del producto y se prohibirá la exportación "a granel" de los mismos, lo cual es la intención de este último Artículo transitorio de la LFPPI.

CONCLUSIONES

Con la política proteccionista y nacionalista del Presidente Luis Echeverría en el decenio de los años setentas, se dictaron tres leyes que restringían la participación extranjera en México: la Ley de Invencciones y Marcas (LIM), la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, y la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Quizá una de las leyes que más irritó a los inversionistas extranjeros fue la LIM toda vez que limitaba la protección de las patentes y las marcas.

En los años sesentas y setentas, numerosos países en desarrollo iniciaron un proceso de reconsideración del sistema de propiedad industrial e introdujeron importantes cambios en sus leyes sobre la materia, corriente a la que México se adhirió en 1975, por ajustarse a la reforma política llevada a cabo en el sexenio del Presidente Echeverría. En aquel entonces se recomendaba a los países del Tercer Mundo encaminarse al desarrollo de una tecnología nacional y a la formulación de políticas que posibilitaran un rápido y fácil acceso a los adelantos tecnológicos, prevaleciendo siempre el interés público. De esta manera, se trataba de impedir los abusos de los extranjeros que se valían de sus patentes y marcas para crear monopolios comerciales.

Los principales cambios que introdujo la LIM, entre otros, fueron la reducción de los plazos de vigencia de los derechos; exclusión de diversos productos y procesos de la concesión de patentes; se introdujo el certificado de invención como alternativa para las patentes y única opción para ciertas áreas del conocimiento; la posibilidad de que la autoridad decretara licencias obligatorias para la explotación de patentes; se restringió el concepto de "explotación" para circunscribirla exclusivamente al país (eliminando el concepto de importación); se estableció la vinculación de marcas (medida

sumamente criticada, y que nunca entro en vigor); y se adoptó una clasificación marcaría que incluía los servicios.

Como resultado de las exclusiones de patentabilidad y la inseguridad jurídica aparejada, disminuyó mucho el interés por patentar en México, tanto entre los nacionales como entre los extranjeros. Una de las medidas reguladas por la LIM, blanco de un sinnúmero de críticas, fue la posibilidad de que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial pudiera decretar el otorgamiento de licencias obligatorias para la explotación de patentes. Sin embargo, a la fecha no se tiene conocimiento de que en México se haya otorgado una licencia obligatoria, y se sabe que muchos inventores o empresas no solicitaban las patentes, para no exponerse a dicha posibilidad.

México ha dado desde hace seis años varios pasos importantes para sanear su economía, modernizarla y recuperar nuevamente el crecimiento en las circunstancias del mundo contemporáneo. La lucha contra la inflación ha sido una prioridad del Gobierno en la administración anterior y en la del Presidente Salinas. Un factor importante han sido las negociaciones del Gobierno de México con los acreedores de su deuda externa, lo que ha permitido abatir las transferencias de recursos al exterior.

A la estabilización macroeconómica se ha sumado, además, una serie de medidas tendientes a aumentar la eficiencia microeconómica. Destaca el ingreso de México al GATT en 1986 y la apertura del mercado mexicano al comercio exterior, la cual se inició desde 1985 con la eliminación de barreras no arancelarias que impedían la entrada de las importaciones, y que se ha venido perfeccionando desde entonces con la reducción de los aranceles, que hoy tienen un máximo del 20% y promedian aproximadamente el 10%. Con esto, México pasó a ser en medio decenio una de las economías más abiertas del mundo.

La desregulación de la inversión extranjera también ha sido muy importante. En la actualidad la mayoría de los proyectos de inversión extranjera en el país se autorizan automáticamente, sin supervisión

burocrática alguna, bastando para ello con que se cumpla un número reducido de requisitos. En materia de desregulación de la transferencia de tecnología se dio, asimismo, un primer paso a principios de 1990, permitiéndose el registro de contratos de traspaso tecnológico que las partes negociaban libremente, sin interferencia gubernamental. Un segundo paso se dió con el Artículo Segundo transitorio de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial (LFPPI), el cual abrogó, a partir del 28 de junio de 1991, la Ley de Transferencia de Tecnología y su Reglamento.

México emprendió acciones unilaterales buscando reciprocidad en la comunidad internacional, lo que se confirma con la declaración hecha por el Secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, en enero de 1990, en los Estados Unidos, en donde expresó la necesidad de realizar cambios en las reglas del GATT para que se estimulara a países que, como México, adoptaban medidas liberalizadoras de sus economías en forma unilateral.

La estabilidad macroeconómica del país brinda un nuevo contexto de certidumbre para la planeación de los negocios y de las inversiones. La reducción del proteccionismo e intervencionismo estatal subraya para las empresas la importancia de modernizar sus operaciones, para ser plenamente competitivas. Las inversiones en mejoras que resulten en mayor productividad, mejor calidad y ventaja tecnológica tienen en estas circunstancias un papel central para las empresas del país. Por ello, México advirtió que la adecuación del marco legal para la propiedad industrial era una necesidad, ya que las reformas de 1986 a la LIM habían sido insuficientes.

Apenas hace unos cuantos años, México y su Gobierno eran blanco de críticas por parte de la prensa y de influyentes grupos políticos y empresariales estadounidenses, vinculados al ala más conservadora de la sociedad de ese país. La campaña de desprestigio abarcó una amplia gama de asuntos que inclufan desde cuestionamientos e intromisiones relacionados con el sistema político mexicano, hasta acusaciones de corrupción, tolerancia frente al narcotráfico e incapacidad del régimen

para conducir de manera adecuada la economía del país. Es interesante el desenvolvimiento de las relaciones bilaterales México-Estados Unidos durante los últimos diez años, las cuales se fueron mejorando hasta acordarse la celebración de un Acuerdo de Libre Comercio, situación que estuvo íntimamente ligada a la promulgación de la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

Estados Unidos está plenamente conciente de que es el mercado más grande de exportación de las principales 30 naciones comerciantes miembros del GATT. Es el mercado principal de exportación de la Comunidad Económica Europea (tomada en conjunto), de Japón, Canadá y de un gran número de países desarrollados, de reciente industrialización y países en desarrollo. Los EUA quieren ver una expansión en el comercio mundial y la apertura de mercados de otros países.

La razón de las reformas a la Ley Comercial de Estados Unidos, esgrimida por ese país a través de la Ley Omnibus de 1988, es la de abrir mercados y liberalizar el comercio, y no tanto la de proteger a sus empresarios, trabajadores o cerrar su mercado, argumentación con la cual no se está de acuerdo, toda vez que, con las modificaciones instrumentadas, se disminuyó la discrecionalidad del Presidente y se presionó al Representante Comercial de ese país (USTR), acortando los términos para hacer investigaciones e iniciar negociaciones con los gobiernos extranjeros, previéndose que, en caso de no llegar a resultados positivos, a juicio de Estados Unidos, se impondrían sanciones.

Para hacer una interpretación no basta con simplemente argumentar y sostener un punto de vista unilateral, sino que es necesario estudiar las razones y las posibles consecuencias de ciertas disposiciones para llegar a una conclusión; por ello, se considera que las reformas a la Ley Comercial de Estados Unidos son de tendencia proteccionista, ya que la finalidad que persiguen los estadounidenses es proteger a sus empresas e intereses a través de la negociación de

acuerdos comerciales que permitan el acceso de sus bienes y servicios a mercados extranjeros.

La reforma del sistema de propiedad intelectual se plantea como un proceso de negociación multilateral, asociado a los temas del comercio internacional. En rigor, se intenta que las naciones que no cumplen con las pautas definidas por los países industrializados, resultado de una síntesis de las legislaciones de éstos, modifiquen y eleven sus estándares. En el trasfondo del proceso está la eventual aplicación de represalias comerciales de los países más poderosos a las naciones que no se ciñan a esas pautas, es decir, provocaría medidas unilaterales como las que se establecen en la Sección 301 de la Ley de Comercio de Estados Unidos y el retiro de los privilegios que otorga el SGP.

Las reformas promovidas por los países industrializados en el sistema internacional de la propiedad intelectual se basan en una concepción del régimen jurídico que corresponde al actual grado de desarrollo de las economías más grandes, y refuerzan la protección de la inversión y de la comercialización. Asociada a las necesidades de una competencia global, esa concepción se traduce, en el plano internacional, en la demanda de tres tipos de modificaciones: i) reformulación de ciertos principios básicos del sistema (trato nacional, divulgación, explotación de derechos); ii) ampliación del ámbito de protección; iii) reforzamiento de las medidas para asegurar la observancia de los derechos. En el plano instrumental, esa demanda se expresa en dos aspectos centrales: la definición de estándares universales mínimos, por ejemplo en cuanto a materias protegibles y duración de los derechos, y la posibilidad de recurrir, sobre la base de un eventual convenio en el marco del GATT, a los mecanismos de solución de conflictos entre Estados miembros del Acuerdo.

Por otro lado, se tiene que los países en desarrollo, en general, se oponen rotundamente a que las negociaciones en torno a los derechos de propiedad intelectual se lleven bajo el seno del GATT, argumentando que éstas se deberían dar dentro del marco de la Organización Mundial

de la Propiedad Intelectual (OMPI), organismo internacional especializado en la materia, en virtud de que a través del mismo podrían tener más influencia que dentro del GATT. Es decir, se oponen al establecimiento de un código en la materia bajo los lineamientos del GATT, ya que ello implicaría la adopción de mecanismos de solución de controversias y la posibilidad de verse afectados por sanciones económicas por mantener políticas inadecuadas, desde el punto de vista de los países desarrollados, en relación a la protección de la propiedad intelectual.

Es muy difícil prever el resultado de las negociaciones dentro del GATT y la OMPI. Los cambios que se promueven son en cierta medida inevitables en un mundo cada vez más interdependiente y en que los acuerdos globales se facilitan. Desde esta perspectiva, la universalización de la propiedad intelectual según el concepto de los países industrializados es en todo o en parte inevitable. Por su parte, las naciones en desarrollo disponen de márgenes de maniobra para expresar una concepción del sistema de propiedad intelectual diferente de la que impulsan aquéllos; no obstante, el asunto tiene demasiadas implicaciones para el futuro del Tercer Mundo como para pasar por alto o minimizar su importancia.

En caso de que fracasen las negociaciones multilaterales del GATT en materia de protección a los derechos de propiedad intelectual, Estados Unidos amenaza con aplicar las disposiciones de su Ley Omnibus de 1988, y con imponer sanciones a aquellos países que obstaculizan su comercio internacional por tener una legislación inadecuada que proteja estos derechos.

Por otra parte, en 1991 el Gobierno del Presidente Salinas de Gortari reemplaza la antigua LIM por la LFPPI, basada en estándares internacionales y en las corrientes actuales en materia de propiedad industrial, con lo que se abandona la política echeverrista.

En términos generales, la nueva LFPPI es muy satisfactoria, ya que representa un esfuerzo de México para establecer un sistema

moderno de propiedad industrial, particularmente en lo concerniente a la apertura para la patentabilidad de productos químicos, farmacéuticos, biológicos, genéticos y otros que hasta ahora no han sido sujetos a protección según las disposiciones de la LIM; al combate de la piratería y de la competencia desleal; a la transmisión de tecnología avanzada y a su creación en nuestro país, y a la simplificación de procedimientos administrativos para la protección de los derechos de propiedad industrial.

La LFPI procura mejorar la inserción de la economía mexicana en la internacional, ya que la mayor seguridad jurídica para los derechos de propiedad industrial propicia la inversión extranjera y la transferencia de tecnología. Asimismo, busca que la legislación mexicana se adecúe a los estándares internacionales, de modo que se aliente el desarrollo industrial y comercial de México con fundamento en los avances locales de la tecnología y la calidad, complementados con los recursos y técnicas novedosas que se atraigan del extranjero.

Entre las principales disposiciones de la LFPI destacan las siguientes: Comienza el otorgamiento de patentes en áreas tecnológicas que antes no era posible obtener (incluyendo invenciones biotecnológicas, variedades vegetales, medicamentos, procesos y productos químicos, farmacéuticos, etc.); se redefine la fecha desde la cual se mide la vigencia de los derechos que la Ley contiene; se incrementan los periodos de vigencia de los derechos; se prevé la publicación de solicitudes de patente en trámite; se equipara la importación a la efectiva explotación de una patente en México; el otorgamiento de licencias obligatorias sobre patentes se restringe a situaciones excepcionales; se revalida en México, a favor del inventor original, la novedad de cierto tipo de invenciones para las cuales se hubiere solicitado una patente en el extranjero, si la explotación de las mismas todavía no ha iniciado en México (situación que está afectada de nulidad, por haber perdido el requisito de la novedad universal); desaparece el certificado de invención; se introduce el modelo de utilidad; se regula la protección a los secretos industriales, tipificando como delito el revelarlos, apropiarse de ellos o usarlos; se evita la

posible confusión del público entre marcas registradas y nombres comerciales de establecimientos o denominaciones de sociedades, cuando éstos indiquen cierta relación con aquéllas, sin que verdaderamente exista tal relación; se tipifica el uso no autorizado de una denominación de origen; se simplifican los procedimientos contencioso-administrativos; se prevé la creación del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial; y desaparece el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Por lo que respecta a las causas por las cuales México adoptó una nueva legislación en materia de propiedad industrial, destaca principalmente las presiones ejercidas por el Gobierno de Estados Unidos y de los grupos y asociaciones de ese país que dedicaron tiempo y recursos para la modificación del sistema. Resulta sumamente interesante ver cómo la mayoría de las críticas a que fue sometido el régimen mexicano de propiedad industrial se solucionan con la nueva LFPPI; como, por ejemplo, los puntos mencionados en el Reporte Estimado de Comercio Nacional sobre Barreras al Comercio Exterior de Estados Unidos de 1989, y las recomendaciones del Grupo Ad Hoc para México al Gobierno entrante del Presidente Salinas de Gortari en ese mismo año.

No obstante lo anterior, es evidente que México estuvo dispuesto a adoptar una nueva legislación y a no continuar con la corriente predominante en los países en desarrollo, como sucedió en 1975 donde la corriente internacional imperante en los países del Tercer Mundo era la proteccionista y nacionalista. Sin embargo, preocupa la forma que se siguió para la promulgación de la LFPPI, ya que en primera instancia se tomó como una medida para lograr el retiro de la "lista de observación prioritaria" de la Ley Comercial de Estados Unidos, y pasar a la "lista de observación", y posteriormente, como una medida para presionar la aprobación de la "vía rápida" legislativa al Presidente de ese país para negociar acuerdos comerciales.

No cabe duda que, para Estados Unidos, la nueva LFPPI era un requisito indispensable para la iniciación de las negociaciones para la

celebración del Tratado de Libre Comercio, tal y como se demuestra a lo largo del presente trabajo.

En términos generales, México vuelve al sistema de protección a la propiedad industrial de la Ley de 1942, vigente hasta 1976, año en el cual se cambió la política, que al cabo de 15 años resultó inadecuada para el desarrollo económico y tecnológico del país. La nueva LFPI se ajusta a las necesidades de los países desarrollados, y en cierta forma México se adelanta a la posible conclusión satisfactoria de las NACPI dentro del GATT, ya que en la nueva LFPI se incorporan la mayoría de las exigencias que los países desarrollados pugnan en el GATT. Asimismo, México pasó a formar parte de los países con avanzadas legislaciones en la materia, y seguramente apoyará las gestiones de los países desarrollados para la adopción de un Código bajo los lineamientos del GATT.

Por último, es importante apuntar que la protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual no tiene ningún sentido si la Ley no se hace valer efectivamente, lo que implica la aplicación de sanciones que constituyan una auténtica fuerza. Si las sanciones por la piratería de la propiedad intelectual son sustancialmente menores que los beneficios potenciales, aun las leyes más estrictas tendrán una fuerza real limitada.

BIBLIOGRAFIA

Abbott, Frederick M., "PROTECTING FIRST WORLD ASSETS IN THE THIRD WORLD: INTELLECTUAL PROPERTY NEGOTIATIONS IN THE GATT MULTILATERAL FRAMEWORK", en Vanderbilt Journal of Transnational Law, Parte II -Symposium: Trade-Related Aspects of Intellectual Property, vol. 22, núm. 4, Estados Unidos de America, 1989.

Abelson, Donald S., "THE GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES AND ITS IMPORTANCE IN U.S.-MEXICO TRADE", Oficina del USTR, Oficina Ejecutiva del Presidente, Washington, D.C., febrero 1989.

Alegría Martínez, Abraham, "LA SITUACION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MEXICO Y SUS POSIBLES RESULTADOS", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, primera edición, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1985.

Alvarez Soberanis, Jaime, "EL SISTEMA INTERNACIONAL DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL Y LA PLANEACION DEL DESARROLLO TECNOLOGICO EN EL AMBITO NACIONAL", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, primera edición, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1985.

Alvarez Soberanis, Jaime, "LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS Y LAS FACULTADES QUE OTORGA AL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XIV, núms. 27-28, enero-diciembre de 1976, México.

Applebaum, Harvey M. y Bello, Judith H., "THE SUPER 301 PROCESS", Trade Law and Policy Institute, Commercial Law and Practice, Course Handbook Series, number 510, Washington, D.C., September 18-19, 1989.

Aranda, Humberto, Columna Frentes Políticos, periódico Excelsior de la Ciudad de México, D.F., 21 de abril de 1991.

Bello, J. y Holmer, A.F., "SIGNIFICANT RECENT DEVELOPMENTS IN SECTION 301, UNFAIR TRADE CASES", The International Lawyer, vol. 21, núm. 1, Estados Unidos de América, Invierno de 1987.

Bello, Judith Hippler y Holmer, Alan F., "THE GROWING IMPORTANCE OF RULES OF ORIGIN", Trade Law and Policy Institute, Commercial Law and Practice, Course Handbook Series, number 510, Washington, D.C., August 21, 1989.

Bennett, B. Timothy, "INTELLECTUAL PROPERTY PROTECTION AS AN ISSUE IN U.S.-MEXICAN TRADE RELATIONS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, septiembre de 1989.

Bliss, Julia Christine, "THE AMENDMENTS TO SECTION 301; AN OVERVIEW AND SUGGESTED STRATEGIES FOR FOREIGN RESPONSE", en Law and Policy in International Business, vol. 20, núm.3, Estados Unidos de América, 1989.

Bravo Aguilera, Luis, "MEXICO FRENTE A LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES SOBRE SERVICIOS", en Comercio Exterior, vol. 38, núm.1, México, enero de 1988.

Bueno, Gerardo, "EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987.

Campillo Sáinz, José, "FUNDAMENTACION DE LA NUEVA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", en revista Comercio Exterior, No. 8, México, agosto de 1976.

Cárdenas, Lourdes, "PIDEN NO INICIAR LAS NEGOCIACIONES DEL TLC CON MEXICO HASTA QUE APRUEBE UNA LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario El Economista de la Ciudad de México, D.F., el 3 de abril de 1991.

Carreras Maldonado, María, "REGLAMENTACION JURIDICA DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL", Memoria del Primer Seminario sobre Derechos de Autor, Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología, UNAM, México, 1985.

Castro Martínez, Pedro Fernando, "EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril de 1989.

Correa, Carlos María, "PROPIEDAD INTELECTUAL, INNOVACION TECNOLÓGICA Y COMERCIO INTERNACIONAL", en Comercio Exterior, vol. 39, núm.12, México, diciembre de 1989.

Cristiani, Julio Javier, "ALGUNOS ASPECTOS JURIDICOS SOBRE LA REFORMA A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS, EN MATERIA DE PROTECCION A LOS INVENTOS", Revista El Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988.

Dam, Kenneth W., "U.S. POLICY OPTIONS IN INTERNATIONAL TRADE - WHY THE GATT NEGOTIATIONS MUST SUCCEED", The American Enterprise, Estados Unidos de América, julio-agosto de 1990.

Del Castillo, Gustavo, "EL PROTECCIONISMO ESTADUNIDENSE EN LA ERA DE REAGAN", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 11, México, noviembre de 1987.

Enyart, James R., "A GATT INTELLECTUAL PROPERTY CODE", revista LES Nouvelles, junio de 1990.

Estévez, Dolía, "INCERTIDUMBRE EN EU: EL FAST TRACK PODRIA NO SER AUTORIZADO; LA PIRATERIA MARCARIA, EL OBSTACULO", artículo publicado en el diario El Financiero de la Ciudad de México, D.F., el 19 de febrero de 1991.

Gaona Vega, José Luis, "MODIFICA LA SECOFI LA LEY SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL PARA ELIMINAR UNA CONDICION DE EU ANTE UN ACUERDO COMERCIAL", artículo publicado en el diario El Economista de la Ciudad de México, D.F., el 21 de septiembre de 1990.

Gaona, José Luis, "NEGOCIARA MEXICO EL PROYECTO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LAS PLATICAS DE JUNIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA", artículo publicado en el diario El Economista de la Ciudad de México, D.F., el 7 de marzo de 1991.

García Moreno, Victor Carlos y Sánchez Rodríguez, Epigmenio, "LOS SIGNOS MARCARIOS EXTRANJEROS EN LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XIV, México, enero-diciembre de 1976.

Holmer, Alan F. y Bello, Judith Hippler, "U.S. TRADE LAW & POLICY SERIES No. 14, THE 1988 TRADE BILL: SAVIOR OR SCOURGE OF THE INTERNATIONAL TRADING SYSTEM", The International Lawyer, vol. 23, núm. 2, Estados Unidos de América, verano de 1989.

Maggs, John, "MEXICAN SENATE EXPECTED TO PASS PATENT REFORM TODAY", artículo publicado en el diario The Journal of Commerce de los Estados Unidos de América, el 16 de mayo de 1991.

Malott, Robert H., "1990s ISSUE: INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS", revista LES Nouvelles, diciembre 1989.

McKay, Kenneth y Slemming, Juliet, "FREE TRADE AND INTELLECTUAL PROPERTY - THE CANADIAN EXPERIENCE", del despacho Sim & McBurney, Canadá, enero de 1991.

Michaus Romero, Martín, "ANALISIS RELATIVO A LAS REFORMAS Y ADICIONES RESPECTO DE LA LEGISLACION DE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN MATERIA DE MARCAS", Revista EL Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988.

Muñoz Rios, Patricia, "MODIFICARAN LA LEY DE PATENTES Y MARCAS: SECOFI", artículo publicado en el diario El Financiero de la Ciudad de México, D.F., el 22 de noviembre de 1990.

Nava, José Manuel, "APROBACION INICIAL DE LA VIA RAPIDA PARA EL TLC EN DOS COMITES DEL CONGRESO DE LOS EU", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 15 de mayo de 1991.

Nava, José Manuel, "EL SENADO AUTORIZO A BUSH NEGOCIAR EL TLC TRILATERAL", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 25 de mayo de 1991.

Nava, José Manuel, "EU SACO A MEXICO DE LA LISTA DE PAISES SUJETOS A REPRESALIAS COMERCIALES: HILLS", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 25 de enero de 1990.

Nyerere, Julius K., Discurso pronunciado en la ceremonia inaugural de los trabajos de la Comisión el 2 de octubre de 1987, en la Ciudad de Ginebra, Suiza, en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 2, México, febrero de 1988.

Parra López, Francisco, "A DEBATE PARLAMENTARIO, LA NUEVA LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario El Financiero de la Ciudad de México, D.F., el 4 de abril de 1991.

Patel, Surendra J., "LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril de 1989.

Ramos, Aurelio, "VEINTE MODIFICACIONES AL PROYECTO DE LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 15 de mayo de 1991.

Ramos, César, "COMENTARIOS A ALGUNAS DE LAS REFORMAS Y ADICIONES A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", Revista El Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988.

Rangel Medina, David, "LOS DERECHOS INTELECTUALES Y LA TECNOLOGIA", Cuadernos del Instituto de Investigaciones Jurídicas, año 3, núm. 9, Universidad Nacional Autónoma de México, México, septiembre-diciembre de 1988.

Rangel Ortiz, Alfredo, "EL NUEVO REGIMEN MEXICANO DE LAS MODALIDADES DE USO DE SIGNOS DISTINTIVOS", Revista El Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988.

Rangel Ortiz, Horacio, "LA PROTECCION DE LA MARCA NOTORIA EN LAS REFORMAS A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", Revista El Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988.

Reyna, Jimmie V., "THE ROLE OF CERTAIN CONSULTATIVE AND BILATERAL ARRANGEMENTS BETWEEN THE U.S. AND MEXICO AS A FOUNDATION FOR FREE TRADE NEGOTIATIONS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, 1990.

Rocha, Juan, "DE LA CARTA DE LA HABANA A MONTREAL", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 2, México, febrero de 1989.

Roffe, Pedro, "EVOLUCION E IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL", en Comercio Exterior, vol. 37, núm. 12, México, diciembre de 1987.

Salinas de Gortari, Carlos, "MEXICO ANTE EL GATT: COMERCIO EXTERIOR Y NUEVA POLITICA ECONOMICA", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 3, México, marzo de 1990.

Salinas de Gortari, Carlos, "MEXICO-ESTADOS UNIDOS: UNA NUEVA ERA DE COOPERACION Y AMISTAD", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, México, octubre de 1989.

Sanchez Ugarte, Fernando, Discurso inaugural del Seminario denominado "Propiedad Industrial y Transferencia de Tecnología en la Decada de los 90", Organizado por la Asociación Mexicana para la Protección de la Propiedad Industrial (AMPPI), en la Ciudad de México, D.F., febrero de 1990.

Sek, Lenore, "FOREIGN TRADE BARRIERS AND SECTION 301", CRS Issue Brief, The Library of Congress, Washington, 25 de abril de 1990

Serra Puche, Jaime y Hills, Carla, "COMUNICADO SOBRE EL COMERCIO BILATERAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, México, agosto de 1990.

Serra Puche, Jaime, discurso de presentación del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, en El Mercado de Valores de Nacional Financiera, S.N.C., núm. 3, México febrero 1, 1990.

Soni, Mariano, "COMENTARIOS A LAS REFORMAS A LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS", Revista El Foro, Organo de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988.

Torres Chimal, María Elena y Solís Anzo, Miguel Angel, "NUEVA LEY DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS. EFECTOS EN LAS RELACIONES CON MEXICO", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, México, junio de 1989.

Vela Hernández, Carolina, "LAS DISPOSICIONES PENALES SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN EL DERECHO MEXICANO", en Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, año XIV, México, enero-diciembre de 1976, núms. 27-28.

Vizcaino, Roberto, "DIVERSIFICAR ECONOMIA Y POLITICA DICEN LEGISLADORES", artículo publicado en el diario Excelsior de la Ciudad de México, D.F., el 19 de junio de 1991.

Weintraub, Sidney, "THE NORTH AMERICAN FREE TRADE DEBATE", The Washington Quarterly, Estados Unidos de América, otoño de 1990.

Witker V., Jorge, "EL GATT (ACUERDO GENERAL DE ARANCELES Y TARIFAS)", Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1986.

Young, Robert, "COMENTARIOS AL DECRETO POR EL QUE SE REFORMA Y ADICIONA LA LEY DE INVENCIONES Y MARCAS, EN MATERIA CONTENCIOSA", Revista El Foro, Organó de la Barra Mexicana Colegio de Abogados, Octava Epoca, Tomo I, número 2, México, 1988.

Zamarrípa, Roberto, "APROBO EL SENADO LA LEY SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL", artículo publicado en el diario La Jornada de la Ciudad de México, D.F., el 17 de mayo de 1991.

LEGISLACION

Ley de Invenciones y Marcas

Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas

Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial

Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial

Título 19, Código de los Estados Unidos de América, Secciones 2411-2420.

DOCUMENTOS

Ad Hoc Group for Mexico, "MEXICO'S INTELLECTUAL PROPERTY SYSTEM: DESIRABLE IMPROVEMENTS", Calling Card, 14 de abril de 1989.

Comisión del Sur, "DECLARACION SOBRE LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 10, México, octubre de 1988.

Dirección General de Desarrollo Tecnológico, "LA PROPIEDAD INTELLECTUAL EN MEXICO", Documento preparado por el Departamento de Estímulos y Apoyo Tecnológico Industrial, México, enero de 1989.

Office of the United States Trade Representative, "1989 NATIONAL TRADE ESTIMATE REPORT ON FOREIGN TRADE BARRIERS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, 12 de abril de 1989.

Office of the United States Trade Representative, "1990 NATIONAL TRADE ESTIMATE REPORT ON FOREIGN TRADE BARRIERS", Washington, D.C., Estados Unidos de América, 1990.

Office of the United States Trade Representative, "SUPER 301 TRADE LIBERALIZATION PRIORITIES", Washington, D.C., May 25, 1989, Trade Law and Policy Institute, Commercial Law and Practice, Course Handbook Series, number 510, Washington, D.C., September 18-19, 1989.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "EXISTENCIA, ALCANCE Y FORMA DE LAS NORMAS Y LOS CRITERIOS INTERNACIONAL Y GENERALMENTE ACEPTADOS Y APLICADOS PARA LA PROTECCION DE LA PROPIEDAD INTELLECTUAL", Documento WO/INF/29 preparado por la Oficina Internacional de la OMPI para el Grupo del GATT de Negociación sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio, documento que fue emitido por el GATT con el código MTN.GNG/NG11/W/24/Rev.1.

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, "LEGISLACION Y ADMINISTRACION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA", documento OMPI/PI/LA/90/5, noviembre 1990.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "ENTENDIMIENTO ENTRE LOS GOBIERNOS DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA RELATIVO A UN MARCO DE PRINCIPIOS Y PROCEDIMIENTOS DE CONSULTA SOBRE RELACIONES DE COMERCIO E INVERSION", folleto editado por la Dirección General de Comunicación Social de la SECOFI, Mexico, 1987.

Secretaría Permanente del SELA, "AMERICA LATINA Y LAS NUEVAS NEGOCIACIONES MULTILATERALES DEL GATT", en Comercio Exterior, vol. 36, num. 9, México, septiembre de 1986.

United States International Trade Commission (USITC), "FOREIGN PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS AND THE EFFECT ON U.S. INDUSTRY AND TRADE", Informe al U.S. Trade Representative, Investigación No. 332-245 bajo la Sección 332 (g) de la Tariff Act de 1930, Publicación núm. 2065 de la USITC, Washington, D.C., febrero de 1988.

"DECLARACION MINISTERIAL SOBRE LA RONDA DE URUGUAY", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, México, octubre de 1986.

"EUROPEAN COMMUNITY COMMUNICATION ON A NEW ROUND", documento publicado por el GATT, referencia L/5835, de fecha 8 de julio de 1985.

"INICIATIVA DE LEY QUE REGULA LOS DERECHOS DE LOS INVENTORES Y EL USO DE SIGNOS MARCARIOS", enviada por el presidente Luis Echeverría al Congreso de la Unión el 29 de noviembre de 1975.

"LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL EN LA RECTA FINAL DE LA RONDA DE URUGUAY", Sección Internacional, Asuntos Generales, en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 3, México, marzo de 1990.

"MEXICO EN LA RONDA DE URUGUAY", Sección Nacional, Sector Externo, en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 8, México, agosto de 1990.

"PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS COMERCIO", en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, México, octubre de 1986.

"REUNION PRESIDENCIAL MEXICO-ESTADOS UNIDOS", en revista El Mercado de Valores de Nacional Financiera, S.N.C., núm. 20, México, octubre 15 de 1989.

"SUBMISSION BY JAPAN ON THE NEW ROUND OF TRADE NEGOTIATIONS", documento publicado por el GATT, referencia L/5833, de fecha 8 de julio de 1985.

"TEXTO DEL PACTO COMERCIAL MEXICO-CE", periódico Excelsior de la Ciudad de México, D.F., Sección Financiera, 24 de mayo de 1991.

"U.S. FRAMEWORK PROPOSAL TO GATT CONCERNING INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS", en International Trade Reporter, BNA -Bureau of National Affairs, Inc., vol. 4, núm. 43, Washington, D.C., Estados Unidos de América, noviembre 4, 1987.

"UNITED STATES GOALS FOR NEW MULTILATERAL TRADE NEGOTIATIONS", documento publicado por el GATT, referencia L/5846, fechado el 12 de julio de 1985.

Recuento Latinoamericano, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, México, octubre de 1986.

Sección Nacional, en Comercio Exterior, vol. 36, núm. 10, México, octubre de 1986.

Sección Nacional, Relaciones con el Exterior, "México-Estados Unidos: la nueva era de cooperación y amistad", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 11, México, noviembre de 1989.

Texto del Acuerdo sobre el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre el Gobierno de Israel y el Gobierno de Estados Unidos de América, periódico Excelsior de la Ciudad de México, D.F., Sección Financiera, 24 de mayo de 1991.