

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO



LAS PRACTICAS RESTRICTIVAS EN LA
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN MEXICO

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A

MA. DE LOURDES LOREDO ABDALA



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

A MIS QUERIDOS PADRES:

SR. LIC. ALFONSO LOREDO LOPEZ.

Cuya honradez y superación constante son mi orgullo y un faro que me señala el camino a seguir.

SRA. BLANCA ABDALA DE LOREDO.

Como muestra de agradecimiento por la fé, amor y dedicación con que siempre me ha obsequiado.

A MIS HERMANOS:

ARTURO

CARLOS

RUBEN

ENRIQUE

ROBERTO

MA. CRISTINA

A HECTOR ALEJANDRO:

Con Amor.

A MI MAESTRO:

SR. LIC. ERNESTO GUTIERREZ Y GONZALEZ

Porque sus sabios conocimientos me - -
guiaron a conocer el mundo del Derecho;
para él mi más profundo reconocimiento
por su extraordinaria y patriótica labor
universitaria de preparar y encausar a -
las nuevas generaciones de México.

A MI DIRECTOR DE TESIS:

SR. LIC. VICTOR CARLOS GARCIA MORENO.

Como un sincero testimonio de gratitud
por la valiosa ayuda y orientación que -
me brindó, durante la elaboración de es
te trabajo.

S U M A R I O .

CAPITULO I.

A. - GENERALIDADES SOBRE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

1. - Lo que se entiende por tecnología.

a) Definición

b) Concepto

2. - Formas que adopta la Tecnología.

a) Incorporada

b) No incorporada

3. - Etapas que integran el desarrollo de la Tecnología.

a) Desarrollo Tecnológico en México.

4. - Fines de la Política Nacional de Ciencia y Tecnología.

5. - Fuentes principales en la transferencia de Tecnología.

B. - ANTECEDENTES Y ANALISIS DE LA LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLO TACION DE PATENTES Y MARCAS.

1. - Antecedentes de la Ley.

a) Antecedentes Extranjeros

b) Antecedentes Nacionales

2. - Contenido de la Ley.

3. - Objetivos de la Ley.

CAPITULO II.

PANORAMA DE LA TEORIA GENERAL DEL CONTRATO.

1. - Clasificación de las fuentes de las obligaciones.
 - a) El contrato como principal fuente generadora de las obligaciones.
2. - Principio de la autonomía de la voluntad.
3. - Análisis del contrato sobre transferencia de tecnología.

CAPITULO III.

A. - CLASIFICACION LEGAL DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

1. - Licencias de Uso de Marcas.
2. - El Know - How.
3. - La Asistencia Técnica.
4. - Patentes.
 - a) Definición de las Patentes.
 - b) Función de las Patentes.
 - c) Requisitos de Patentabilidad.
 - d) Medidas que limitan el ejercicio exclusivo que confiere la concesión de una patente.
 - e) Materias no Patentables.

B. - SISTEMA INTERNACIONAL DE PATENTES.

- a) Definición.
- b) Convenio de París.

C. - PRACTICAS COMERCIALES RESTRICATIVAS.

D. - PROCEDIMIENTOS EMPLEADOS PARA HACER FRENTE A DICHOS ABUSOS.

CAPITULO IV.

A. - PANORAMICA TECNOLOGICA-CIENTIFICA DE MEXICO.

1. - Problemas de la adaptación de la tecnología importada.

2. - Adaptación de la tecnología considerando el tamaño del mercado.

3. - Adaptación de la tecnología a los insumos físicos nacionales.

B. - LAS PRACTICAS RESTRICATIVAS Y MEDIDAS EMPLEADAS PARA HACER FRENTE A DICHOS ABUSOS EN EL DERECHO POSITIVO MEXICANO.

CAPITULO I

A. - GENERALIDADES SOBRE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

1. - Lo que se entiende por tecnología.

a) Definición

b) Concepto

2. - Formas que adopta la tecnología.

a) Incorporada

b) No incorporada

3. - Etapas que integran el desarrollo de la Tecnología.

a) Desarrollo Tecnológico en México.

4. - Fines de la Política Nacional de Ciencia y Tecnología.

5. - Fuentes principales en la transferencia de Tecnología.

B. - ANTECEDENTES Y ANALISIS DE LA LEY SOBRE EL REGISTRO - DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO DE EXPLO TACION DE PATENTES Y MARCAS.

1. - Antecedentes de la Ley.

a) Antecedentes Extranjeros

b) Antecedentes Nacionales

2. - Contenido de la Ley.

3. - Objetivos de la Ley.

1. - Lo que se entiende por Tecnología.

a) Definición

"Ciencia que trata de las artes industriales, y viene a ser como la teoría de la industria práctica. Comprende la descripción y la crítica de los procedimientos industriales, traza la historia de sus progresos e investiga los adelantos de que son susceptibles. Conjunto de los conocimientos propios de un oficio mecánico o arte industrial. Tratado de los términos técnicos. Lenguaje propio, exclusivo, técnico, de una ciencia o arte." (1)

b) Concepto

"El flujo que se da de conocimientos técnicos de los países de economía desarrollada a países que tienen una economía un poco más débil o mucho más débiles." (2)

2. - Formas que adopta la tecnología.

La Tecnología tiene infinidad de formas de manifestación sin embargo es factible su clasificación en dos grandes grupos:

- (1) Diccionario Enciclopédico Salvat, 10a. Ed. México. Salvat Editores, S.A. 1962, pág. 629.
- (2) García Moreno, Víctor Carlos, Apuntes tomados en la Cátedra de Derecho Internacional Privado, UNAM, 1974.

a) Tecnología incorporada.

Siendo esta la contenida en bienes físicos:

1. -de capital
2. -de insumo a la producción, como materias primas básicas, materias primas intermedias y componentes.
3. -repuestos

En estos bienes la tecnología incorporada se comporta como si fuera una materia prima.

b) Tecnología no incorporada

Esta contenida en documentos, patentes, diseños, planos, diagramas, modelos, manuales, instrucciones, especificaciones, ingeniería de detalle, estudios e informes técnicos, libros, etc., y también en personal: expertos, técnicos, ingenieros, etc.

La Tecnología se encarna en personas, no solamente como conocimiento intelectual, sino también como destreza manual. La Humanidad conserva la tecnología, haciéndola crecer a través de las personas.

La tecnología no incorporada se comporta como si fuera un bien de capital: cuando se posee el Know-how de un proceso o sea el "saber como" se puede realizar ese proceso cuantas veces se desee.

3. - Etapas que integran el desarrollo de la tecnología.

Haciendo un análisis retrospectivo del desarrollo científico y tecnológico, vemos que la ciencia aparece con las primeras observaciones que el hombre hace de su medio; sin embargo, hasta hace poco más de un siglo estuvo más vinculada con el pensamiento filosófico y religioso que con los aspectos propios del desarrollo económico. La tecnología aparece ya avanzada la Revolución Industrial en Inglaterra, en la segunda mitad del siglo XIX. "Incorporando de esta forma a la ciencia como soporte del desarrollo de las fuerzas productivas." (3)

En la literatura suele clasificarse desde un punto de vista funcional o de el contractual, las categorías de conocimientos que son objetos de transferencia.

Desde un punto de vista funcional:

- a) Estudios de factibilidad para nuevos proyectos industriales y estudios de mercados, anteriores a la realización de la inversión industrial.
- b) Estudios para determinar la escala de las distintas tecnologías disponibles para la manufactura de un producto determinado y -

(3) Leff, Enrique. El desarrollo de la ciencia y la tecnología y su integración dentro de un marco de desarrollo económico y social: el caso de México. México 1973, pág. 335. la. Parte.

- la identificación de las técnicas más apropiadas.
- c) Diseño de la ingeniería de nuevas instalaciones productivas que comprende tanto el proyecto de la planta como de la selección - del equipo.
 - d) Construcción de la planta e instalación del equipo.
 - e) Selección de la tecnología del proceso.
 - f) Provisión de asistencia técnica en el manejo y operación de las instalaciones productivas.
 - g) Provisión de asistencia técnica en cuestión de comercialización.
 - h) Estudio de la posible mejora de la eficacia de los procesos ya - usados, mediante innovaciones menores.

Por su parte el criterio contractual ofrece las siguien
tes variantes:

- a) Acuerdo sobre diseño y construcción, ^hcon arreglo a los cuales - la empresa extranjera proporciona a la empresa receptora con - conocimientos técnicos y administrativos para el diseño y construc-- ción de instalaciones productivas, actuando por regla general - como intermediaria en la adquisición del equipo necesario.
- b) Acuerdo sobre concesiones de licencias, en cuya virtud la em-- presa cedente que trasmite la tecnología, otorga a la empresa - concesionaria ciertos derechos para utilizar patentes marcas -

comerciales o innovaciones, procedimientos o técnicas no patentados, en relación con la fabricación y venta de productos por la concesionaria en mercados determinados.

- c) Acuerdos sobre servicios técnicos, conforme a los cuales una empresa proporciona información y servicios de asesoría a una empresa afiliada o independiente, establecida en país distinto del de la empresa cedente.
- d) Contratos de administración, conforme a los cuales se concede a una empresa extranjera, independiente o afiliada el control operativo de una empresa o de una fase de sus actividades que, de lo contrario, sería ejercido por la junta de dirección o administración designada por sus propietarios.
- e) Contratos para la explotación de recursos minerales celebrados entre empresas extranjeras y los gobiernos de los países en desarrollo o sus entidades, en cuya virtud las empresas extranjeras proporcionan los conocimientos técnicos necesarios (y a menudo también el capital) para ejecutar todas o algunas de las fases de los programas de exploración y explotación de los recursos minerales locales. (4)

(4) Wionczek, Miguel S. Los problemas de la transferencia de tecnología en un marco de industrialización acelerada: el caso de México. Comercio Exterior, Feb. 1972.

a) Desarrollo tecnológico en México.

Es muy poco lo que hasta ahora se ha hecho con respecto a la investigación tecnológica en México; esto se debe no sólo a la escasez de recursos humanos para hacerlo sino también a la falta de una infraestructura legal e institucional.

Unos de los efectos de la falta de una tecnología propia ha sido la participación desventajosa en el intercambio entre productos primarios y productos industriales.

A pesar del precario desarrollo tecnológico en México es necesario hacer mención del Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas; Instituto Nacional de Energía Nuclear; Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial; Comisión Federal de Electricidad y el Instituto Mexicano del Petróleo, que han desarrollado algunas tecnologías.

Hacemos mención a los Institutos de investigación ligados a los centros de educación superior del país, que aparecen haciendo un incipiente desarrollo tecnológico.

Se han realizado esfuerzos en el establecimiento de una base institucional y legal que sustente nuestro desarrollo tecnológico; el primero de ellos fue la formación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, otro, la creación del Registro Nacional de

Transferencia de Tecnología.

Desgraciadamente el CONACYT no está investido de un status que le permita decidir sobre la estrategia de una política -- científica y tecnológica por carecer de una infraestructura adecuada en recursos humanos.

Algunos autores, entre ellos Enrique Leff, ⁽⁵⁾ consideran que la legislación en materia tecnológica en lugar de contribuir a la solución de los problemas creados por la importación de tecnología ha venido a agravarlos.

Sin embargo para un problema detectado recientemente, no es de esperarse una solución inmediata, por lo que debe considerarse a las medidas tomadas como una base para el control del mencionado problema.

4. - Fines de la política nacional de ciencia y tecnología.

El avance de la ciencia y las innovaciones tecnológicas que de estas han surgido, han sido uno de los pilares más fuertes en los que han descansado el desarrollo de los países industrializados.

La importancia de un tratamiento adecuado de los recursos científicos han repercutido rápidamente en los países del -

(5) Ob. cit. pág. 336.

Tercer Mundo como efecto del auge de los medios de comunicación, de la difusión, de la literatura económica y por la acción de los organismos internacionales.

En 1967 en la Reunión de los Presidentes Americanos, efectuada en Punta del Este, se propuso delinear políticas de ciencia y tecnología tendientes a fortalecer sus sistemas económicos - haciendo más racional su funcionamiento y más autónomo su desarrollo.

Para estos efectos, en 1970 en México, se iniciaron -- las actividades conducentes a estos fines con la integración de comisiones que tenían alguna ingerencia en la investigación científica y tecnológica, participando gran parte de los hombres de ciencia - del país.

La culminación de estos esfuerzos fue la creación del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología como órgano gubernamental descentralizado, encargado de la formulación de programas indicativos de investigación científica y tecnológica.

Estableciendo algunos lineamientos generales para su desarrollo los cuales se pueden resumir:

1. -Impulsar la investigación científica y tecnológica mediante - un aumento sustancial de recursos, procurando llegar a pro-

porcionar el 0.4% del PNB.

2. -Puntualizar en la investigación aplicada, enfocándola a la solución de problemas nacionales.
 3. -Implantación de técnicas de acuerdo a los recursos del país introduciendo técnicas intensivas en mano de obra para subsanar el grave problema del desempleo.
 4. -Estimular la integración de la industria con las actividades primarias, con el propósito de fomentar el desarrollo rural y comercio exterior.
 5. -Analizar los problemas nacionales, estableciendo posibles soluciones. (6)
5. - Fuentes principales en la transferencia de tecnología.

Las escasas fuentes disponibles indican que la mayor parte de la tecnología proviene de Estados Unidos, no solamente como resultado de la cercanía del país o de su alto nivel tecnológico, sino por factores como los son el papel preponderante de la inversión norteamericana privada en México, las relaciones tan estrechas entre empresarios mexicanos y exportadores norteamericanos de bienes de capital y equipo, así como la creciente dependencia del sector paraestatal de las instituciones financieras nor-

teamericanas .

La participación de Estados Unidos en la inversión privada extranjera en la industria mexicana observó una tendencia de aumento llegando a representar en 1968 el 75% de la inversión total de los Estados Unidos.

La mayoría de los empresarios nacionales hacen con tan ta frecuencia viajes a Estados Unidos para asistir a ferias comerciales, visitas a plantas industriales, participar en convenciones y seminarios que no es de sorprender el papel tan importante que desempeña Estados Unidos.

De esta manera el país desarrollado se vuelve no solamente una fuente de información tecnológica sino también un mode lo de cultura ejerciendo así una influencia mayor.

La única otra fuente de transferencia de tecnología es Europa Occidental, particularmente Alemania Federal, Italia, Fran cia y Gran Bretaña.

1. -ANTECEDENTES DE LA LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS.

La gran preocupación existente en diversos ámbitos - gubernamentales, empresariales y académicos debida al rigor de las restricciones contractuales así como a la exageración de los - pagos tecnológicos condujo a la expedición de la Ley del Registro - Nacional de Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de - Patentes y Marcas, la cual fue aprobada por el Congreso y publicada en el Diario Oficial el 30 de diciembre de 1972.

a) Antecedentes extranjeros.

Resalta la labor realizada por dos organismos internacionales - dependientes de la Organización de las Naciones Unidas, que son Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI). Este organismo llevó a cabo un estudio de contratos existentes que se basó en una muestra de - 200 acuerdos mexicanos en los cuales se descubrieron una gran cantidad de cláusulas restrictivas.

Por su parte la UNCTAD creó el "Grupo Intergubernamental" - de transmisión de tecnología" que ha funcionado exitosamente.

Desde un punto de vista jurídico, la ley mexicana parece haberse

se inspirado fundamentalmente en la decisión número 24 sobre el Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre las marcas, patentes y licencias del acuerdo de Cartagena de 31 de diciembre de 1970, así como en las normas comunes a los países miembros del Grupo Andino, y la ley argentina sobre Transferencia de Tecnología, promulgada en el Boletín Oficial de 13 de septiembre de 1970.

b) Antecedentes Nacionales

Dentro de los antecedentes nacionales destacan los estudios realizados por Miguel Wionczeck, Gerardo Bueno y Mauricio de María Campos, de igual manera la difusión llevada a cabo por la Revista Comercio Exterior y la Nacional Financiera.

Desde el punto de vista legislativo, la Ley para Fomentar las Industrias Nuevas y Necesarias, publicada en el Diario Oficial el 4 de enero de 1955.

Esta ley tiene como propósito el fomentar la industria nacional mediante estímulos fiscales, los cuales serán determinados por la Secretaría de Industria y Comercio y Hacienda y Crédito Público, las cuales tomarán en cuenta la cantidad y calidad de la mano de obra que vaya a ocuparse; el grado de eficacia técnica; el volumen de materias primas de procedencia nacio-

nal y el mercado nacional que vaya a obtenerse.

Otro antecedente es la Ley reglamentaria del párrafo segundo del artículo 131 Constitucional, en la que se faculta al Poder Ejecutivo Federal para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas generales de importación y exportación.

Otro antecedente es la Ley que crea al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, el cual tiene personalidad jurídica y patrimonio propio, además de que sirven de auxiliar del Ejecutivo Federal en la fijación, evaluación y ejecución de la política nacional de ciencia y tecnología.

2. - Contenido de la Ley.

La ley fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1972 y entró en vigor el 29 de enero del siguiente año. En su primer artículo crea el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología que estará a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio.

En el artículo 2o. se hace una enumeración de los actos, convenios y contratos que deben ser objeto de inscripción y que surtan efectos jurídicos en el territorio de la República Mexicana y "cuyo objeto sea la transferencia de tecnología en todas sus formas y las licencias de uso o de explotación de pa-

tentes y marcas, incluyendo asistencia técnica o el dar capacitación a trabajadores mexicanos o el proporcionar tecnología mediante folletos, estudios, diseños, dibujos, planos, diagramas, modelos o instructivos en toda forma posible, el aprovisionamiento de ingeniería básica o de detalle así como los servicios de administración y operación de empresas" (7)

La obligatoriedad de la inscripción es independiente de que el acto, contrato o convenio sea oneroso o gratuito. Por otra parte los particulares que hayan realizado alguna inscripción de licencias de explotación, de uso de marcas, etc., no están exentos de la obligación de inscribirse en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

En este artículo, como mencionamos con anterioridad, se hace una enumeración limitativa por lo que no procede una interpretación análoga.

El artículo 3o. establece quienes pueden solicitar la inscripción en el Registro Nacional de Ciencia y Tecnología, y de acuerdo con dicho precepto "tienen la obligación de solicitar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo anterior, cuando sean partes o beneficiarios de ellos: Las

(7) Alvarcz Soberanis, Jaime. Aspectos legales del proceso de transferencia de tecnología en México. Revista de la Facultad de Derecho, Núm. 94, 1974, págs. 11 y Ss.

personas físicas o morales de nacionalidad mexicana; los extranjeros residentes en México y las personas morales de nacionalidad extranjera establecidas en el país; las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República." (8)

El propio artículo, en su párrafo final establece "los proveedores de tecnología residentes en el extranjero, podrán solicitar la inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología de los actos, convenios o contratos en que sean partes". (9)

En éste caso la inscripción es a voluntad de los licenciantes y no obligatoria, en virtud de que la ley mexicana tiene un ámbito de validez espacial limitado que comprende el territorio nacional y por lo tanto no puede imponer obligaciones a los extranjeros que residan fuera del país. (10)

El artículo 4o. regula el procedimiento para la inscripción en el Registro: "Los documentos en que se contengan los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o., debe--

(8) Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas. Publicado, Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 1972..

(9) Idem. pág. 4.

(10) Alvarez Soberanis, Jaime. Aspectos Legales del Proceso de Transferencia de Tecnología en México, Ob. cit. pág. 21.

rán ser presentados ante la Secretaría de Industria y Comercio para su inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología dentro de los 60 días siguientes a la fecha de su celebración. En caso de ser presentados dentro de este término, la inscripción surtirá efectos desde la fecha en que hubieren sido celebrados. -- Vencido este plazo, sólo surtirá efectos la inscripción a partir de la fecha en que se hubiere presentado. También deberán ser presentadas para su registro ante la Secretaría de Industria y Comercio, en los términos del párrafo anterior, las modificaciones que se introduzcan en los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o. Cuando las partes den por terminado los contratos o convenios con anterioridad a la fecha que se pacte en ellos para su vencimiento, deberá darse aviso a la Secretaría de Industria y Comercio dentro del mismo plazo de 60 días a partir de la fecha de terminación." (11)

El artículo 5o. de la ley, establece requisitos para poder disfrutar de los beneficios previstos en la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, así como en otras disposiciones legales o reglamentarias.

(11) Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

El artículo 6o. establece las sanciones en el caso de omisión de la inscripción en el Registro. "Los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o., así como sus modificaciones, que no hayan sido inscritas en el Registro Nacional de --- Transferencia de Tecnología, no producirán ningún efecto legal y, en consecuencia no podrán hacerse valer ante ninguna autoridad y su cumplimiento no podrá ser reclamado ante los tribunales nacionales.

También carecerán de validez legal y su cumplimiento no podrá ser reclamado ante los tribunales nacionales, los actos - arriba mencionados cuya inscripción se hubiere cancelado por la - Secretaría de Industria y Comercio." (12)

Por lo que respecta al artículo 7o. de la Ley en el que se hace una enumeración de aquéllos casos en los que no procede - la inscripción será objeto de análisis más adelante.

El artículo 8o. de la Ley también establece procedi- - mientos para la inscripción en el Registro, caracterizándose ade- - más por ser un precepto muy discrecional, como se podrá ver: - "La Secretaría de Industria y Comercio podrá inscribir en el Re- - gistro Nacional de Transferencia de Tecnología los actos, conve- - nios o contratos que no reúnan alguno o algunos de los requisitos -

previstos en el artículo anterior, cuando la tecnología que se transfiera en virtud de dichos actos sea de particular interés para el país. No podrán ser objeto de excepción los requisitos a que se refieren las fracciones I, IV, VII, XIII y XIV del artículo anterior." (13)

El artículo 9o. de la Ley, establece aquéllos actos, contratos o convenios que no deben ser inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología como lo son "la internación de técnicos extranjeros para la instalación de fábricas y maquinarias o para efectuar reparaciones; el suministro de diseños, catálogos o asesoría en general que se adquieran con la maquinaria o equipos y sean necesarios para su instalación siempre que ello no implique la obligación de efectuar pagos subsecuentes; la asistencia en reparaciones o emergencias siempre que se deriven de algún acto, convenio o contrato que haya sido registrado con anterioridad; la instrucción o capacitación técnica que se proporcione por instituciones docentes, por centros de capacitación de personal o por las empresas a sus trabajadores; y las operaciones de empresas maquiladoras, se regirán por las disposiciones legales o reglamentarias que les sean aplicables." (14)

(13) Idem. pág. 5

(14) Idem. pág. 7

El artículo 10 de la Ley, trata sobre la procedencia de inscripción de los contratos, que debe resolver el Registro dentro de los 90 días siguientes a su presentación o de 120 días en el caso de que los contratos se hayan celebrado antes de la vigencia de la Ley. Concluído este término sin que se hubiere dictado resolución, el acto, contrato o convenio deberá inscribirse en el Registro nacional de Transferencia de Tecnología.

El artículo 11 de la Ley establece sanciones en el caso de que se modifiquen o alteren los actos, contratos o convenios -- contrariamente a la ley siendo posible su cancelación en el Registro.

En el artículo 12 de la Ley "se faculta a la Secretaría de Industria y Comercio para verificar en cualquier tiempo, el -- cumplimiento de lo dispuesto en esta ley." (15)

El artículo 13 de la Ley hace referencia al comportamiento que debe observar el personal oficial del Registro respecto de la información tecnológica sobre los procesos o productos -- que sea objeto de los actos, contratos o convenios que deban registrarse.

El artículo 14 al igual que el 4o, 7o, 8o y 10 de la -- Ley regual el procedimiento para la inscripción en el Registro, -

asi como el medio de que disponen cuando se consideren afectadas por las resoluciones que dicte la Secretaría de Industria y Comercio.

Por lo que se refiere a los artículos transitorios, el primero de ellos establece cuando la Ley entró en vigor; el segundo, trata de que los actos, contratos o convenios que hubieran sido celebrados con anterioridad a la fecha de vigencia de la Ley tendrán dos años o más, a juicio de la Secretaría de Industria y Comercio, para ajustarse o inscribirse en el Registro.

Los artículos tercero y cuarto establecen sanciones en el caso de omisión de la inscripción en el Registro que pueden consistir en: cancelación de beneficios o estímulos o a la no aprobación de programas de fabricación.

El artículo quinto al igual que los anteriores establece sanciones siendo probablemente una de las más severas como podrá comprobarse "Transcurrido los plazos a que se refiere el artículo segundo, transitorio o sus prórrogas, en su caso, los actos, contratos o convenios que no hayan quedado debidamente inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, dejarán de producir efectos legales en los términos del artículo 6o." (16)

El artículo 6o. de la Ley establece un término de 120 días para dictar resolución respecto de si es procedente o no la inscripción en el Registro por la Secretaría de Industria y Comercio. En el caso de que no se resuelva en este término será inscrito automáticamente como aprobado el contrato sometido a registro, siendo ésta una sanción en contra de la propia Secretaría.

3. - Objetivos de la Ley.

Es evidente el papel importantísimo que desempeña la tecnología en el desarrollo pleno y auténtico que los países llamados en vías de desarrollo, entre los que se cuenta México, han llegado con bastante retraso a la revolución industrial, siendo limitadas sus posibilidades de contar con una tecnología autóctona.

Sin embargo, se impone superar la "brecha tecnológica" reduciendo así las desventajas derivadas de la importación -- irrestricta de tecnología.

El propósito de la ley no es impedir la importación de tecnología ya que es necesaria para el país, sino que se debe seguir importando en mejores condiciones.

De María y Campos, considera que los objetivos de la Ley son:

a) "Regular la transferencia de tecnología de manera que las condiciones establecidas en los contratos se ajusten a los objetivos de desarrollo económico y social y de independencia nacional.

b) Fortalecer la posición negociadora de las empresas de manera que puedan adquirir las tecnologías que requieren en las condiciones más ventajosas posibles, tanto en lo que se refie-

re a la contraprestación que esto entraña, como a las condiciones contractuales de uso de la tecnología y de los bienes fabricados -- con ella.

c) Crear conciencia en el empresario sobre la importancia que tiene la tecnología y en particular la importación racional - de ésta para el desarrollo del país.

d) Establecer un registro oficial que permita conocer las condiciones de los contratos y la problemática inherente al proceso de transferencia de tecnología, con objeto de hacer posible un mejor planeamiento del desarrollo industrial y tecnológico del --- país." (17)

(17) De María y Campos, Mauricio. La política mexicana sobre transferencia de tecnología: una evaluación preliminar. Comercio Exterior México, 1972 pág. 471.

CAPITULO II

PANORAMA DE LA TEORIA GENERAL DEL CONTRATO

1. -Clasificación de las fuentes de las obligaciones.

a) El contrato como principal fuente generadora de las obligaciones.

2. - Principio de la autonomía de la voluntad.

3. - Análisis del contrato sobre transferencia de tecnología.

A. - CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE LAS OBLIGACIONES.

Con el objeto de establecer un breve panorama de las teorías que influyeron en la delimitación de las fuentes generadoras de obligaciones de nuestros códigos civiles considero pertinente hacer referencia a la opinión de los tratadistas más destacados.

Planiol ⁽¹⁾ dice que en realidad, solo hay dos fuentes de las obligaciones: el acuerdo de voluntades entre acreedor y deudor y la voluntad onnipotente de la ley que impone determinada obligación a una persona, a pesar de ella, y en interes de otra. Esta clasificación se reduce a la conocidísima distinción entre las obligaciones contractuales y las no contractuales. Pero en lugar de limitarse por lo que hace a éstas últimas, a una designación meramente negativa de su fuente, llamándolas "obligaciones que se forman sin convenio" como dice el Código Civil, les atribuye positivamente una fuente especial y única: la ley. En el contrato, es la voluntad de las partes la que forma la obligación: es ella la que determina su objeto, extensión y modalidades; la ley únicamente interviene para sancionar este acuerdo; al conceder a las partes la acción contractual, se limita a aprobar su convenio. Siempre

(1) lo. Planiol, Marcel. Tratado Elemental de Derecho Civil, Edit. Cajica, Puebla. Tomo II. núm. 805 y S.

que no se encuentre este concurso de voluntades que constituye la esencia del contrato, no puede haber nada que se parezca a un contrato. Ninguna otra fuente de las obligaciones tiene una naturaleza casi contractual, por que no hay ni una sola que presente alguna analogía con un entendimiento voluntario entre el acreedor y su deudor.

"Planiol dice además, para resumir mi opinión diré: independientemente de las obligaciones contractuales, solo existen las legales.

Estas se presentan originariamente bajo la forma de obligaciones de dar, de hacer o de no hacer. En caso de incumplimiento se transforman en daños y perjuicios, como las contractuales, ya que este principio es la sanción necesaria de toda obligación. Las obligaciones delictuosas, cuasidelictuosas o cuasicontractuales nunca son sino la transformación en dinero de una obligación legal preexistente que no ha sido cumplida." (2)

Por tanto según Planiol, la ley, como fuente de las obligaciones absorbe al cuasicontrato, al delito y al cuasidelito, con la salvedad de que éstos últimos, en cierta forma, solamente son una especie de nombres.

(2) Idem. pág. 805.

Existe otra teoría en donde las fuentes de las obligaciones se reducen a tres: el contrato, la voluntad unilateral y la ley. Esta teoría fue sostenida por Baudry-Lacantinerie. "Hay en definitiva, según el sistema del Código Civil, cinco fuentes distintas de las obligaciones:

1. - el contrato,
2. - el cuasicontrato,
3. - el delito,
4. - el cuasidelito y
5. - la ley, comprendiendo esta última categoría

únicamente aquellas obligaciones que resultan, como dice el artículo 1370, de la sola autoridad de la ley, es decir, aquellas que crea la ley sin que exista ningún hecho personal de una de las partes." (3)

"Podemos preguntarnos si no debe agregarse a las fuentes de las obligaciones previstas por la ley, la declaración de voluntad unilateral del deudor, independientemente de todo contrato celebrado con el acreedor. Aunque esta opinión sea frecuentemente combatida, nos inclinamos a considerarla exacta puesto -

(3) Baudry Lacantinerie, Compendio de Derecho Civil Ed. Binet Tomo II núm. 790 y S.

que es la única que nos parece explicar en una forma satisfactoria, cierto número de obligaciones indiscutiblemente válidas, como -- las que nacen de las disposiciones testamentarias, de las ofertas hechas por el adquirente de un inmueble hipotecado a los acreedores inscritos." (4)

"Sea de ello lo que fuere, y aún considerando completa la clasificación legal de las fuentes de las obligaciones, pueden criticarse desde otro punto de vista: es irracional e inutilmente complicada. Si la fuente de una obligación se ve en la fuerza jurídica que la crea y delimita, nos vemos necesariamente conducidos a -- distinguir únicamente dos fuentes de las obligaciones: el contrato y la ley." (5)

El contrato es, verdaderamente, una fuente de las obligaciones. Las partes que se han puesto de acuerdo para hacer surgir entre ellas una relación obligatoria, son acreedores y deudores, por que lo han querido en la medida determinada por su acuerdo de voluntades.

Es indudable que la ley interviene en este acuerdo pero, por lo menos como regla general, se limita a sancionar el convencimiento que han celebrado. Por tanto, las obligaciones convenciona-

(4) Idem. pág. 791.

(5) Idem. pág. 793.

les no son obligaciones legales en el sentido de que no es la ley su fuente; y, sobre éste punto, la noción de los redactores del código civil es absolutamente exacta. Pero no acontece lo mismo en lo que se refiere a las obligaciones no convencionales. Estas no son sino obligaciones legales, pues por que todas sin distinción, se derivan de la ley y solamente de ella. La ley no se limita a sancionarla: las crea y determina su extensión. A este respecto no hay ninguna distinción que hacer entre las diversas clases de obligaciones no convencionales a que se refiere el código: Ninguna de ellas tiene su fuente en un acto de voluntad individual. El autor de un hecho ilícito, por ejemplo, se constituye deudor, aunque sea indudable que no tuvo, la intención de obligarse con su víctima. Si el gestor de negocios está obligado para con el dueño, no se debe a que lo haya querido; la ley lo declara deudor y determina la extensión de sus obligaciones. Es indudable que en ambos casos, el deudor ha realizado un acto voluntario; pero, si su voluntad desempeña en ésta materia determinado papel, en realidad no se derivan de ella sus obligaciones. Tampoco es la voluntad del acreedor la fuente de sus derechos, en lo que el Código llama cuasicontrato; es evidente que no puede obligar para con él a otra persona, por un acto de su sola voluntad, Fuera de un cambio de consenti-

miento entre el acreedor y el deudor, solamente el legislador puede establecer las relaciones jurídicas obligatorias.

Por otra parte, puede criticarse la forma como concibió el legislador su clasificación de las obligaciones no convencionales, colocando en grupos distintos obligaciones que tienen la misma naturaleza y que producen los mismo efectos. Creemos que hubiera bastado con dividir las obligaciones no convencionales únicamente en dos clases según que fueran establecidas o no por la ley, como consecuencia de un hecho ilícito. En la primera clase se confundirían las obligaciones delictuosas y las cuasidelictuosas. La segunda comprendería todas las obligaciones de naturaleza diversa, que la ley hace derivar de hechos lícitos distintos del contrato. (6)

Colin y Capitant⁽⁷⁾ niegan la noción de cuasicontrato:

"Es explicable, que en presencia de los textos del Código Civil, los autores modernos como los antiguos, no hayan logrado precisar la noción de cuasicontrato. Unos la amplían considerablemente, comprendiendo en ella todos los actos unilaterales lícitos susceptibles de engendrar obligaciones. Otros, por el --

(6) Idem. 793 y S.

(7) Colin y Capitant. Compendio Derecho Civil.

contrario, pretenden que debe limitarse a los dos casos previstos por el Código Civil, y que fuera de los cuasicontratos que enumera no existen otros. En realidad, la noción de cuasicontrato, considerada como una fuente específica de las obligaciones, nació de una confusión de los intérpretes. Los romanos advirtieron que -- existía casos en que la equidad y la utilidad exigían que surgieran obligaciones de hechos no constitutivos de contratos ni delitos, -- agregando a ésta observación que las acciones nacidas de tales -- obligaciones se semejaban, a veces, a las contractuales. Así, -- las acciones nacidas de la gestión de negocios se parecen a las del mandato, la acción derivada del pago de lo indebido se parece a -- las del mutuum.

Pero, en el actual Derecho francés, carece de todo interés y utilidad la noción de obligaciones cuasicontractuales. Y se ha deformado la idea antigua, que se refería al efecto de las obligaciones, haciendo de ella el principio de una clasificación de las -- fuentes de las obligaciones. Por otra parte, como se trata de un concepto meramente teórico, que ninguna consecuencia práctica -- implica, podemos afirmar que es conveniente abandonarlo. Por -- lo demás, es ésto lo que hacen los Códigos recientes. No encontramos ya la categoría de los cuasicontratos ni en el Código Civil alemán, ni en el suizo. El libro II del Código civil alemán, consa

grado al Derecho de las obligaciones, no contiene ningún artículo - que enumere sus fuentes; deja a los jurisconsultos la tarea de establecerlas según sus preferencias. Estudia sucesivamente las - obligaciones nacidas de los contratos; después, el enriquecimiento sin causa; por último, los actos lícitos. El título primero del Código suizo de las obligaciones, intitulado: De la formación de las - obligaciones, siguen un método análogo.

Tampoco él intenta clasificar las fuentes de las obligaciones. Simplemente estudia, en tres capítulos:

1. - Las obligaciones derivadas de los contratos.
2. - Las obligaciones que resultan de actos ilícitos.
3. - Las obligaciones que resultan del enriquecimiento ilegítimo.

Los autores concluyen: "No nos consideramos sujetos a la clasificación del Código civil, e inspirándonos en los códigos y proyectos recientes, clasificamos las fuentes de las obligaciones la forma siguiente:

1. - El contrato,
2. - La obligación unilateral,
3. - Los actos ilícitos,
4. - El enriquecimiento injusto y

5. - La gestión de negocios. (8)

Bonnecase (9) propone que la única fuente generadora de obligaciones es la ley la cual va ha ser puesta en movimiento - por el hecho y el acto jurídico. "El acto jurídico se absorbe en el hecho jurídico, en el sentido amplio del término, por oposición al hecho jurídico en estrito sensu."

El hecho y el acto jurídico tienen como función poner en movimiento una norma de derecho, operando única y exclusivamente por la ley, y en los límites de ésta. Continúa el autor diciendo "Si esta solución ha pasado inadvertida, débese a que principalmente se atendió a la función mediata del acto jurídico". Refiriéndose a situaciones jurídicas concretas, que se pueden referir al - derecho de familia o al patrimonial, y se manifiestan por si mismas mediante los derechos de la familia, reales y de obligaciones. Debemos considerar la situación en todos sus aspectos, la ley será el origen de los efectos del acto y del hecho jurídico, siendo el objeto inmediato del mecanismo jurídico la aplicación de la ley y - las situaciones jurídicas que de ella se derivan son sus consecuencias mediatas que pueden ser obligaciones o derechos reales.

(8) Idem. pág. 7 y S.

(9) Bonnecase, Julian. Elementos de Derecho Civil. Edit. Cajica, Puebla. Tomo II pág. 398.

Von Tuhr ⁽¹⁰⁾ considera que es fundamental la clasificación romana de la obligación en dos grupos: obligaciones fuera del contrato y las obligaciones fuera del delito; siendo posteriormente completada por otras nociones; las obligaciones cuasi fuera del contrato; semejantes por su contenido a las obligaciones contractuales, aunque entre sus hechos constitutivos faltase el elemento esencial del contrato; el acuerdo de voluntades y, obligaciones cuasi fuera del delito, o sea los deberes de indemnización que no tenían por fundamento el requisito esencial del delito, la culpa. Pero como aún existían obligaciones que no podían ser asimiladas a los contratos ni a los delitos; surge una nueva clasificación las "obligaciones fuera de las cosas varias". El autor no está de acuerdo con el Derecho romano ya que éste tenía propensión a derivar las obligaciones de una fuente legal, esforzándose por atribuirles a la voluntad del deudor aunque para ello tuvieran que simular una voluntad que no existía; en virtud de que en el Derecho moderno no operaba de igual manera ya que reconoce obligaciones que no tienen su fundamento en la voluntad del hombre.

Podemos concluir estableciendo que actualmente existe una tendencia a simplificar la clasificación de las fuentes de

(10) Von Tuhr. Tratado de las Obligaciones, Tomo I. pág. 81 y s.

las obligaciones.

Nuestros Códigos Civiles de 1870 y 1884 consideraron -
las siguientes fuentes:

1. - El contrato,
2. - El pago de lo indebido,
3. - La gestión de negocios,
4. - Los hechos ilícitos (sin emplear la -
denominación de delitos y cuasidelitos) (11) y
5. - Otros hechos jurídicos que se encuen-
tran reconocidos en el articulado de di-
chos códigos.

El Código civil vigente reglamenta las siguientes fuen-
tes:

1. - Contrato,
2. - La declaración unilateral de la volun-
tad,
3. - El enriquecimiento ilegítimo,
4. - La gestión de negocios,
5. - Los actos ilícitos y
6. - El riesgo profesional.

Siguiendo a Bonnecase consideró que la única fuente ge

(11) Rojina Villegas, Rafael. Teoría General de las Obligaciones, Tomo III, pág. 50 y 51.

neradora de obligaciones es la ley la cual va ha ser puesta en movimiento por el Hecho jurídico y el Acto jurídico; y al sostener és to consideramos que la ley ha sido creada de acuerdo con los elementos de derecho .

Por lo anterior es necesario hacer una clasificación correcta de ésta teoría que fue la que inspiró al Código Civil vigente.

Bonnecase define al acto jurídico "Como una manifestación exterior de la voluntad, bilateral o unilateral, cuyo objeto directo es engendrar, fundado en una regla de Derecho o en una -- Institución jurídica en contra o en favor de varias personas, un estado, es decir, una situación jurídica permanente y general, o -- por el contrario, un efecto jurídico limitado que se reduce a la -- formación, modificación o extinción de una relación de derecho."

(12)

A los actos jurídicos se les ha denominado también negocios jurídicos, traduciendo literalmente la expresión con que lo designan las literaturas jurídicas alemana e italiana. Sin embargo el nuevo término no es muy aceptable, porque acto, lo define - el diccionario como hecho o acción denominándole comunmente -

(12) Bonnecase, Julian. Elementos de Derecho Civil. Ob. cit. pág. 223.

a la prueba escrita en español instrumento o documento. La razón argumentada por los tratadistas alemanes e italianos fue que el término acto aludía tanto a los hechos como a las pruebas escritas como antes dijimos pero el cambiar el término no corrige el equívoco ya que también se presta a otro.

Los actos jurídicos pueden ser unilaterales o bilaterales.

Serán unilaterales aquéllos en los que interviene una sola voluntad o varias pero concurrentes en un mismo fin en su formación.

Los bilaterales son aquéllos en que para su formación se requieren de dos o más voluntades pero con fines jurídicos distintos. A estos actos se les denomina también "convenios lato sensu" definiéndoseles como el acuerdo de dos o más voluntades para crear, modificar, transferir o extinguir derechos y obligaciones.

A su vez estos convenios se clasifican en convenios en sentido estricto y contratos.

Convenio en sentido estricto es el acuerdo de dos o más voluntades para modificar o extinguir derechos y obligaciones.

El artículo 1793 establece los convenios que producen

o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de con
tratos.

Hechos jurídicos. - Los hechos jurídicos son los acontecimientos a los que el derecho atribuye consecuencias jurídicas -- las cuales pueden consistir en el nacimiento, la modificación o la pérdida de derecho o de situaciones jurídicas de la persona. El elemento fundamental del hecho jurídico es que produce consecuencias en el campo del derecho.

De acuerdo con esta ideas, los hechos jurídicos pueden ser voluntarios o del hombre y naturales.

Los hechos jurídicos voluntarios o del hombre, son los que se realizan por voluntad de su autor, pero no es necesario que se ejecuten con la intención de que produzcan efectos jurídicos, -- puesto que es posible que existan sin que los autores tuvieran el propósito de ligarse jurídicamente al realizarlos.

Estos hechos se subclasifican en lícitos e ilícitos. -- Siendo los primeros, aquellas conductas humanas que van de acuerdo con las leyes de orden público, o las buenas costumbres.

La segunda categoría comprende los delitos y demás hechos que sin ser de naturaleza delictuosa, son reprobados por el Derecho y se encuentran sancionados por él.

Los delitos pueden generarse tanto en el campo del derecho civil como en el campo del derecho penal.

Los hechos jurídicos de la naturaleza o naturales "Son los acontecimientos de la naturaleza en donde para nada interviene la voluntad humana y que el derecho considera como dato, para que se borren ciertas consecuencias jurídicas." (13)

Con anterioridad establecimos que Bonaccase (seguimos a ese autor en virtud de que fue quien inspiró al legislador de 1928) considera que la función del hecho y del acto jurídico es poner en movimiento una norma de derecho, ya que por si solos no pueden dar lugar al nacimiento o a la transformación de los derechos; ya que es necesario siempre que el Derecho en forma de ley, regla de derecho, admita que tales hechos produzcan efectos jurídicos.

(13) Gutiérrez y González Ernesto. Derecho de las Obligaciones. Editorial Cajica, Puebla. pág. 106.

a. - Iniciaremos el estudio del contrato en particular.

El contrato consta de dos clases de elementos: elementos de existencia y los requisitos de validez.

Nuestro Código Civil vigente hace una clasificación de los elementos de existencia (esenciales) artículo 1794 "Para la -- existencia del contrato se requiere:

- a) Consentimiento,
- b) Objeto que pueda ser materia del contrato."

En el artículo 1795 interpretado en sentido contrario, - vemos que la ley exige cuatro requisitos para considerar un acto - válido:

- a) Voluntades capaces,
- b) Voluntades libres,
- c) Un objeto o motivo o fin lícito y
- d) Que las voluntades se externen en la forma prescrita por la ley.

Si falta cualquiera de los elementos de existencia el - acto será inexistente, en cambio si faltare alguno de los requisi-tos de validez el acto existirá, pero será imperfecto, el acto jurí-dico es invalido o afectado de invalidez.

El consentimiento. -Consiste en el acuerdo de dos o - más voluntades sobre la producción o transmisión de obligaciones

y derechos, siendo necesario que éstas voluntades tengan una manifestación exterior Marty, considera que el consentimiento puede verse desde dos puntos de vista; como voluntad del deudor para obligarse y como concurso o acuerdo de voluntades.

El otro elemento de existencia del contrato es el objeto.

El objeto desde un punto de vista doctrinario puede ser: Directo o Indirecto.

El objeto directo del contrato es la creación o transmisión de obligaciones o derechos y el objeto indirecto, es la cosa.

En la obligación el objeto directo es la conducta del -- deudor, y el indirecto la cosa o el hecho relacionado con la conducta.

La falta de cualquiera de los elementos antes señalados produce la inexistencia.

Respecto de los requisitos de validez podemos decir - que son cuatro los que el legislador exige para todos los contratos, en algunas ocasiones uno de éstos requisitos adopta el carácter de elemento de existencia pero esta circunstancia es por disposición de la Ley.

El artículo 1795 interpretado en sentido contrario establece que para que un contrato pueda ser válido es necesario:

- I. - La capacidad de las partes.
- II. - La voluntad de las partes no se encuentre viciada.
- III. - Que el objeto, motivo o fin sea lícito.
- IV. - Que el consentimiento se externe en la forma exigida por la ley.

La capacidad es un elemento que se requiere para que un contrato sea válido, por lo tanto la ausencia de la misma producirá la invalidez originando la nulidad relativa del contrato.

La capacidad es el atributo más importante de las personas.

La capacidad puede ser de goce o de ejercicio.

La capacidad de goce es la aptitud para ser titular de derechos o para ser sujeto de obligaciones. Por lo tanto todo sujeto debe tenerla.

La capacidad de goce no puede quedar suprimida totalmente en el ser humano; ya que basta con ser hombre para que se le reconozca un mínimo de capacidad de goce y, por lo tanto una personalidad.

El artículo 22 del Código Civil vigente establece "La capacidad jurídica de las personal físicas se adquiere por el nacimiento y se pierde por la muerte; pero desde el momento en que un individuo es concebido, entra bajo la protección de la ley y se -

le tiene por nacido para los efectos declarados en el presente Código. "

La capacidad de ejercicio. "Esta capacidad supone la - posibilidad jurídica en el sujeto de hacer valer directamente sus - derechos, de celebrar en nombre propio actos jurídicos, de con-- traer y cumplir sus obligaciones y de ejercitar las acciones condu centes ante los tribunales" (Compendio de Derecho Civil, tomo II. pág. 164)

Podemos definir brevemente a la capacidad de ejerci-- cio, diciendo que es la aptitud jurídica de ejercitar o para hacer - valer los derechos que se tengan, y para asumir deberes jurídicos.

Nuestros códigos civiles establecen que son hábiles pa- ra contratar todas las personas no exeptuadas por la ley (artículo 1798). Por lo tanto la incapacidad como excepcion debe estar ex- presamente declarada en la ley. Y a éste efecto dispone el artícu- lo 450 del código en vigor "Tienen incapacidad natural y legal:

I. - Los menores de edad.

II. - Los mayores de edad privados de inteligencia por - locura, idiotismo o imbecilidad, aún cuando tengan intervalos lúcidos.

III. - Los sordomudos que no saben leer ni escribir.

IV. - Los ebrios consuetudinarios y los que habitualmente hacen uso inmoderado de drogas enervantes. "

En derecho mexicano se establecen las siguientes incapacidades de goce:

- a) Corporaciones religiosas y ministros de los cultos.
- b) Instituciones de beneficencia.
- c) Sociedades comerciales por acciones.
- d) Los extranjeros.
- e) Personas físicas por sentencia judicial civil o penal.

Las personas que son incapaces de ejercicio pueden ejercitar sus derecho a través de la figura jurídica de la representación.

La representación consiste. - En el medio que determina la ley o del que dispone una persona capaz, para obtener, utilizando la voluntad de otra persona capaz, los mismos efectos jurídicos que si hubiera actuado el capaz, o válidamente el incapaz.

II. - La voluntad de las partes no se encuentre viciada.

Para que la voluntad sea eficaz; es necesario que la persona no se encuentre sujeta a factores que vicien dicha voluntad. Cuando éstos factores se presentan, la declaración de la voluntad no corresponde a la intención de la persona.

El artículo 1812 del Código Civil vigente establece que - son causas de la voluntad viciada:

- a) Error, la violencia y el dolo.

Error. - Podemos entender al error "Como el falso concepto de la realidad." (14) El derecho lo considera ya que la persona interesada no habría contraído o lo habría hecho bajo otras condiciones si hubiera conocido el error en que se encontraba.

Dentro del error se pueden dar varias especies; y presentar distintos grados de gravedad.

La violencia o intimidación. - El artículo 1819 del Código vigente establece "Hay violencia cuando se emplea fuerza física o amenazas que importen peligro de perder la vida, la honra, la libertad, la salud o una parte considerable de los bienes del contratante, de su cónyuge, de sus ascendientes, de sus descendientes o de parientes colaterales dentro del segundo grado."

La violencia tiene por objeto que la persona consienta al go que no desea.

Existen ciertos casos en que no podemos hablar de que hay violencia "Cuando sólo hay abusos de autoridad paterna, marital u otra semejante, se dice que hay coacción; pero ésta no anula el contrato" este es caso del temor reverencial artículo (1820) lo consagra y consiste en el temor de desagradar a quienes se les de-

(14) Trinidad García. Apuntes de Introducción al Estudio del Derecho. - Edit. Porrúa, S.A. Méx. pág. 154.

be sumisión y respeto.

Y el otro consiste en la advertencia del ejercicio de una acción.

"La coacción ejercida por una persona sobre otra para determinarla a ejecutar un acto jurídico no constituye siempre una violencia en el sentido legal de la palabra".(15)

Dolo. - El derecho define al dolo como la sugestión o artificio empleado para inducir a error o mantener en él a la persona que celebra un acto jurídico. Artículo 1815 Código actual.

Asimismo define como mala fé, la desimulación del --- error por alguien que sabe que existe o lo conoce para mantener - en él a la persona que incurre en el mismo.

El maestro Borja Soriano (16) no considera al dolo y a la mala fé como vicios del consentimiento, sino como causa del error.

Algunas doctrinas consideran también la lesión como vicio del consentimiento, pero como el código civil no lo establece - así no lo analizamos.

III. -Que el objeto o motivo o fin sean lícitos.

Debe entenderse como objeto lícito; la conducta consis-

(15) Planiol, Marcel. Ob. cit. pág. 1074.

(16) Borja Soriano, Manuel. Teoría General de las Obligaciones, Edit. Porrúa. México. pág. 313.

tente en presentar un hecho o realizar abstenciones. Y debe entenderse como lícito todo hecho o abstención que es conforme a las leyes de orden público o a las buenas costumbres. (artículo 1830)

Debe entenderse por buenas costumbres. - Como el conjunto de hábitos prácticas o inclinaciones observadas por una agrupación humana en un lugar y momento determinado y a las cuales deberá atender el juzgador para sancionar el acto.

Respecto del motivo o fin lícito; es la razón contingente, subjetiva y por lo mismo variable de individuo a individuo, que lo induce a la celebración del acto jurídico. (G. y G. Ob. cit. pág. 221)

Este fin o motivo tampoco debe ser contrario a las leyes de orden público ni a las buenas costumbres.

IV. - Que el consentimiento se externé en la forma exigida por la ley.

El consentimiento debe manifestarse para el efecto de indicar cual es la voluntad de los contratantes, ya que la voluntad sin manifestarse no es suficiente para obligar. O sea que la exteriorización es indispensable para que se constituya; el consentimiento en los contratos.

La declaración de la voluntad puede realizarse en varias -

formas:

Expreso. - Cuando la exteriorización consiste en el empleo de la palabra, a través de la escritura o por signos inequívocos. (artículo 1803).

Tácita. - El tácito resultará de hechos o actos que lo presuman o que autoricen a presumirlo, excepto en los casos en que por ley o por convenio la voluntad deba manifestarse expresamente. (artículo 1803).

Silencio. - En el derecho el que guarda silencio lo único que esta haciendo es no manifestar su voluntad y no es ninguna forma de manifestación de la voluntad. Sin embargo el código vigente establece un caso en el que el silencio sí genera consecuencias jurídicas, (artículo 2547) "El contrato de mandato se reputa perfecto por la aceptación del mandatario. El mandato que implica el ejercicio de una profesión se presume aceptado cuando es conferido a personas que ofrecen al público el ejercicio de su profesión, por el sólo hecho de que no lo rehusen dentro de los tres días siguientes. La aceptación puede ser expresa o tácita. Aceptación tácita es todo acto en ejecución de un mandato."

La voluntad de exteriorizarse de acuerdo a las formalidades exigidas por la ley.

Las formalidades que requiere la ley suponen siempre el consentimiento expreso; ya que en el tácito no hay formalidades. Sin embargo dentro del consentimiento expreso la voluntad debe manifestarse por escrito ya sea en un documento público o privado.

Algunos autores consideran que es importante la forma en los actos jurídicos ya que les dá solidez, seguridad y facilidades en cuanto a la prueba, sin embargo también están concientes en desventajas como tardanza o dilación.

El código actual no se inclina por el consensualismo puro ni por el formalismo puro, sino que hace una mezcla de los dos sistemas.

B. - EL PRINCIPIO DE LA AUTONOMIA DE LA VOLUNTAD Y SUS --
RESTRICCIONES.

La libertad de contratar (para celebrar o no celebrar el contrato) y la libertad contractual (en cuanto a la forma y contenido del contrato) siguen siendo principios admitidos por nuestro Código Civil, que distan de las exageraciones del dogma de la autonomía de la voluntad de los inicios del siglo pasado, así como de las exageraciones del reciente movimiento de "dirigismo contractual" o publicización del contrato. Aún en nuestros días, la libertad contractual debe considerarse la regla, y el límite, la excepción y por lo tanto, como límite que es para que tenga vigor debe ser declarado expresamente.

El dogma de la autonomía de la voluntad surgió durante el auge del individualismo y del liberalismo económico del siglo pasado, al amparo de la teoría del contrato social de Rosseau que creía en la bondad natural del individuo y en la necesidad de limitar por el pacto social la libertad sólo para conservar ésta. Salvo muy raras excepciones todas las obligaciones contractuales nacían de la soberana voluntad de dos partes libres e iguales y, segundo, que eran justas todas esas obligaciones creadas por la voluntad.

Fueron los abusos de los patrones frente a sus trabajadores, que provocaron grandes movimientos sociales y dieron na-

cimiento al derecho laboral, rama independiente del Derecho Civil en México, demostrando como la teórica igualdad jurídica no siempre es suficiente para asegurar la libertad y la justicia en el contrato, en vista de las desigualdades económicas que en la práctica se dan entre una y otra parte.

Asimismo la aparición y generalización de los contratos de adhesión, que presinden de toda discusión precintractual entre las partes y se reducen a la aceptación total por una de ellas de las condiciones propuestas unilateralmente por la otra. Debilitaron también considerablemente el principio de la autonomía de la voluntad.

Además las necesidades sociales y los requerimientos de las grandes mayorías de la población obligaron al Estado a intervenir en la formación y ejecución de diversos contratos, siendo ejemplo de ello las leyes moratorias en los pagos, las leyes protectoras de los inquilinos, las disposiciones que fijan precios máximos a los artículos de primera necesidad etc.

Estos cambios a pesar de su enorme trascendencia no llegaron al extremo de hacer desaparecer la libertad contractual, sino que constituyeron solo limitaciones a la misma y fueron las causas que originaron el llamado "Dirigismo contractual" (Josse-

rand) que tiende hacer prevalecer los requerimientos de la sociedad sobre los intereses puramente individuales, pero no de una manera total, sino solo a propósito de determinados contratos y con respecto a ciertos objetos.

Nuestros Códigos de 1870 y 1884 recogieron la noción de la libertad individual diciendo que todo lo que no está prohibido, está permitido.

El Código Civil de 1928, al reglamentar los contratos introdujo innovaciones inspiradas en la idea de socializar, cuanto fuere posible al Derecho civil, teniendo sin embargo, como meta fundamental "armonizar los intereses individuales con los sociales, corrigiendo el exceso de individualidad que impera en el Código Civil de 1884."

"El derecho civil por mucho que recoja las aspiraciones y exigencias del medio social habrá de ser siempre individualista en su fundamento.

No puede exagerarse el alcance de la intervención del Estado en la formación y cumplimiento de los contratos, hasta el punto de transformar esta materia en una parte del derecho público, ya que el derecho contractual sigue perteneciendo al Derecho Privado, cuyas normas rigen relaciones de particular a particu-

lar, sin importar que hayan aumentado las disposiciones de carácter imperativo.

Tampoco puede decirse que la voluntad de las partes ya no juega ningún papel en el nacimiento y fijación del contenido de las obligaciones del contrato, pues el contrato obliga a las partes a lo que expresamente hubieran pactado (1796) y, lo que es más, "por mero efecto del contrato" como lo expresa nuestro legislador se lleva a cabo la transmisión de la propiedad, sin necesidad de tradición (2014). Asimismo, cuando se trata de fijar el alcance y -- los efectos de un contrato, se busca ante todo descubrir "la intención de los contratantes." (1851).

Aunque la expresión "autonomía de la voluntad" evoca hoy todavía los excesos a que se le dejó llegar durante el auge del liberalismo y del individualismo, no por ello puede afirmarse que las frecuentes limitaciones sociales a la libertad de contratar y a la libertad contractual han hecho desaparecer ese poder de autode terminación de la persona, al cual suele llamarse "la autonomía privada".

En consecuencia sin caer en las exageraciones del dogma de la autonomía de la voluntad ni tampoco en las que consideran que la única fuente generadora de obligaciones es la ley; es -

necesario reconocer que el principio de la autonomía de la voluntad no ha desaparecido sino que por el contrario sigue siendo la base de los contratos Planiol al respecto dice: "La voluntad de los particulares no es ni absolutamente libre ni absolutamente sujeta a la ley; sino que goza de una autonomía parcial." (17)

(17) Planiol, Marcel. Ob. cit. pág. 288.

- ANALISIS DEL CONTRATO SOBRE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Ya establecimos que el contrato tiene dos clases de elementos:

Elementos de existencia, que son el consentimiento y el objeto (1794 y 2224); y los requisitos de validez, que son cuatro - los que el legislador exige para todos los contratos: capacidad, ausencia de vicios del consentimiento; la forma exigida por la ley; y que el fin o motivo determinante sea lícito. (1795, 1813, 1830 y -- 1841).

Sin embargo en algunas ocasiones parece que no existe el acuerdo de voluntades y por lo tanto también aparece como si no hubiera contrato; éstos casos son: El contrato consigo mismo, El contrato de adhesión y Los contratos forzados o impuestos.

El contrato consigo mismo existe cuando una persona - por su propio derecho celebra un contrato, con otra persona a la que ella misma representa.

Nuestro derecho no prohíbe contratar consigo mismo.

El contrato de adhesión, este es un contrato opuesto al contrato de igual a igual, tampoco existen tratados o discusiones - entre las partes previas al mismo, sino que una de ellas elabora -

unilateralmente las condiciones del contrato y a la otra solo se le deja la posibilidad de aceptar, si quiere celebrar el contrato, o de no celebrarlo.

En este tipo de contratos generalmente interviene el Estado protegiendo que las compañías no abusen o extorcionen de los usuarios de los servicios ya que generalmente este tipo de contratos se da tratándose de servicios indispensables.

Los contratos forzados o impuestos, o sea cuando la ley obliga al particular a celebrar un determinado contrato, como acontece en el caso de la fianza legal o judicial (2850, 315 y 317), o en el caso de la hipoteca necesaria (2931, 315 y 317).

Lo mismo acontece en el contrato de capitulaciones matrimoniales ya que actualmente al celebrar el matrimonio deben los consortes optar expresamente o por la sociedad conyugal o por la separación de bienes o por un régimen mixto.

Sin embargo aunque muchos tratadistas no esten de acuerdo, no se puede negar la existencia del acuerdo de voluntades, lo que existe realmente es una restricción a la libertad de contratar.

Clasificación de nuestro Código Civil respecto de los contratos.

a). - UNILATERALES cuando una sola de las partes se -

obliga hacia la otra, sin que ésta le quede obligada.

BILATERALES cuando las partes se obligan mutuamente (1826).

Bajo un criterio económico se clasifican:

b). -**ONEROSOS** cuando se estipula provechos y gravámenes recíprocos.

GRATUITOS cuando el provecho es solamente de una de las partes (1837).

Los contratos onerosos pueden ser:

c). -**CONMUTATIVOS** cuando las prestaciones que se deban las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida que les cause éste.

ALEATORIOS cuando la prestación debida depende de un acontecimiento incierto que hace que no sea posible la evaluación de la ganancia o pérdida, sino hasta que ese acontecimiento se realice. - (1836).

d). -**NOMINADOS** los que se encuentran reglamentados expresamente en el Código Civil.

INNOMINADOS o **ATÍPICOS** que no se encuentran especialmente reglamentados en el Código Civil, sino que se encuentran regidos -- por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de

las partes y, en lo que fueron omisas, por las disposiciones del - contrato con el que guarden mayor analogía, de los que se encuentren reglamentados en el mismo Código Civil. (1858).

e). -CONSENSUALES que son los que no requieren de formalidades determinadas para su validez. (1832).

FORMALES que son aquéllos a los que la ley exige determinada forma para su validez.(1833 y 1795-IV).

f). -REALES son los que se perfeccionan con la sola entrega de la cosa.

CONSENSUALES que no requieren de la entrega de la cosa para su perfeccionamiento, aunque tal entrega pueda ser objeto de una obligación nacida del contrato ya establecido.

DE EJECUCION INMEDIATA son aquéllos que se perfeccionan por la sola entrega de la cosa.

g). -PRINCIPALES son aquéllos que existen por si mismos.

ACCESORIOS son los que dependen de un contrato principal, siguiendo la suerte de éstos. Generalmente a estos contratos se les llama de garantía, porque generalmente se constituyen para garantizar el cumplimiento de una obligación que se reputa como principal.

h). -INSTANTANEOS son los contratos que se cumplen -

en el mismo momento en que se celebran, de tal manera que el -
pago de las prestaciones se lleva a cabo en un solo acto.

DE TRACTO SUCESIVO aquéllos en que el cumplimiento de las --
obligaciones se realiza en un período determinado.

i). - TRASLATIVOS DE DOMINIO transmiten la propie-
dad de la cosa.

TRANSLATIVOS DE USO Y DISFRUTE son los que transfieren el -
uso o disfrute de las cosas.

El concepto que nos da el diccionario de Transferencia. -
Acción y efecto de transferir.

Tecnología. - Como la ciencia que trata de las artes in-
dustriales y viene a ser como la teoría de la industria práctica.
Comprende la descripción y la crítica de los procedimientos indus-
triales, traza la historia de sus progresos e investiga los adelan-
tos de que son susceptibles.

Clasificación. - Alvarez Soberaniz define al contrato de
transferencia de tecnología como "el acuerdo de voluntades por -
medio del cual, una de las partes, llamada proveedora entrega a
otra que se denomina receptora, conocimientos y elementos de ca-
rácter técnico y la otra parte entrega a cambio una remuneración.

(18)

Y con fundamento en el artículo 1858 del Código Civil, que establece que los contratos que no están especialmente reglamentados en este Código, se regiran por las reglas generales de los contratos, por las estipulaciones de las partes y, en lo que fueron omisas, por las disposiciones del contrato con el que tengan más analogía de los reglamentados en este ordenamiento.

El contrato de transferencia de tecnología guarda mucha analogía con el contrato de compra venta, en lo concerniente a que es un contrato bilateral, ya que engendra derechos y obligaciones recíprocos.

Difiere en cuanto que puede ser a título gratuito como a título oneroso. Sin embargo en la práctica es utópico hablar de transferencia de tecnología gratuita.

Generalmente es conmutativo en cuanto que las prestaciones son ciertas y determinadas al celebrarse el contrato.

Es un contrato formal en virtud que la Ley establece la obligación de inscribir en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología todos los actos, contratos y convenios siendo ésta obligación para quien recibe la transferencia sin importar la nacionalidad.

En cambio el contrato de compra-venta es consensual

para muebles y formal para inmuebles.

El contrato de transferencia de tecnología es principal, ya que existe por sí solo, al igual que el de compra-venta.

Lo mismo que el de la compra-venta, puede ser instantáneo o de tracto sucesivo.

Yo considero que en muchas ocasiones será un contrato de adhesión.

Respecto de las modalidades de la compra-venta puede aplicarse el caso de una venta en abonos consistente en pagar el precio en partidas parciales con la reserva de dominio o pactarse que se cubrirá la totalidad en cierta fecha.

Es muy común que en la práctica se de la venta con -- pacto de no vender a determinada persona siendo una de las prácticas restrictivas más criticadas a nivel internacional.

Se puede establecer que es un contrato que guarda cierta analogía con los contratos translativos de dominio, sin embargo por ser la compra-venta de los contratos de éste tipo el más completo con él es con el único con el que establezco un parangón.

CAPITULO III

A. -CLASIFICACION LEGAL DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

1. - Licencias de Uso de Marcas.

2. - El Know -How.

3. - La Asistencia Técnica.

4. - Patentes.

a) Definición de las Patentes.

b) Función de las Patentes.

c) Requisitos de Patentabilidad.

d) Medidas que limitan el ejercicio exclusivo que confiere la concesión de una patente.

e) Materias no Patentables.

B. -SISTEMA INTERNACIONAL DE PATENTES.

a) Definición.

b) Convenio de París.

C. -PRACTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS.

D. -PROCEDIMIENTOS EMPLEADOS PARA HACER FRENTE A DICHOS ABUSOS.

1. - Licencias de Uso de Marcas.

Podemos entender por marca, "al instrumento con que se marca o se señala una cosa, para diferenciarla de otra, o para denotar su calidad, peso o tamaño. " (1)

Marca de Fábrica. - "Distintivo o señal con que el fabricante pone a los productos de su industria y cuyo uso le pertenece exclusivamente. " (2)

Las marcas de fábrica permiten asegurar la clientela - de un producto acreditado; su empleo lo originó la exportación; antiguamente, fue una simple indicación de procedencia, y extendióse luego por la necesidad de combatir la falsedad y la competencia, viniendo a ser como la representación de la individualidad de cada productor.

En todos los países surgen leyes protectoras de las marcas nacionales, las cuales podemos clasificarlas en: leyes atributivas y leyes declarativas.

Según las primeras, la propiedad de una marca solamente se adquiere mediante un registro en el centro oficial creado para ello, y a partir de la fecha en que se haya registrado; según --

(1) Diccionario Enciclopédico Salvat. Ob. cit. pág. 258.

(2) Idem. pág. 258.

las otras, la propiedad se adquiere por el primer uso, y el registro es sólo declaratorio y sirve para justificar una fecha cierta en la posesión.

Las condiciones que requiere la marca son:

El carácter distintivo, la novedad, la licitud, la veracidad del signo, y, principalmente, la especialidad. (3)

La ley mexicana de la propiedad industrial se refiere expresamente a la especialidad como condición propia de un signo para que sea tomado como marca, así lo establece en el artículo 97, que puede constituir una marca cualquier medio material que, por sus caracteres especiales, sea susceptible de hacer distinguir a los objetos a que se aplique, de los de su misma especie o clase.

Realmente dentro del campo de la transferencia de tecnología es poco lo que podemos decir de las marcas, ya que es dudoso considerar a la licencia de uso de marca, como una forma de transferencia; al adquirir la licencia de uso de marca, lo que se está adquiriendo es el prestigio.

2. - El Know-How.

Es una palabra de origen sajón, la cual se ha venido utilizando en la transferencia de conocimientos técnicos. Su traduc-

(3) Rangel Medina, David. La Especialidad de la Marca, Revista de la Propiedad Industrial y Artística, núm. 20, pág. 183.

ción literal es "saber como", y constituye el secreto industrial de la fabricación de algún producto.

El contrato de "know-how se encuentra siempre ligado a una patente de invención, lo cual le es muy útil al licenciatarío en virtud de que le evita titubeos y errores en la realización.

Desde un punto de vista jurídico el "know-how" puede entenderse "como el conjunto de conocimientos tecnológicos no patentados, destinados al desarrollo de una actividad valorable económicamente, de los cuales disponga un sujeto con carácter secreto o no, y que sea susceptible de transmisión." (4)

El "know-how quizá venga a ser el más importante de los medios para la transmisión de la tecnología en los países que se encuentran en vías de desarrollo.

Ladas dice que una de las dificultades que se presentan al tratar el "know-how radica en que bajo este término no se ha precisado aún que es lo que queda protegido, pues puede comprender cosas tan diversas como: recetas, fórmulas, diseños, dibujos, modelos, copias de planos, listas de materiales, manuales técnicos sobre productos y procedimientos etc. Además, puede comprender:

(4) Rondón de Sansó, Hildegard. Contribución al Estudio del Know-How. - Revista de la Propiedad Industrial y Artística. Núm. Especial 22-23, enero-diciembre, 1973.

información relativa a una invención patentada, no comprendida en una cláusula reivindicatoria de patentes, invenciones no aptas para ser patentadas en razón de su falta de contenido inventivo, diseños industriales que tienen características funcionales y en general, - cualquier característica relativa a la destreza, experiencia y habilidad para el trabajo de los técnicos. (5)

3. - La Asistencia Técnica.

La Asistencia Técnica la podemos entender como; "aquella asistencia relativa a la producción y distribución de productos y servicios de todo tipo, proporcionada por un período limitado de acuerdo con el propósito específico de dicha asistencia, incluyendo asesoría o visitas por expertos, preparación de planos y dibujos, supervisión de manufacturas, investigación de mercado y entrenamiento de personal." (6)

4. - Patentes.

La propiedad industrial se encuentra casi en todos los - países reglamentada, existiendo poca diferencia de las leyes entre sí, por lo que es posible dar conceptos comunes a todas las legislación

(5) Ladas, Stephen P. El contrato de Know-How. Revista de la Propiedad Industrial y Artística, Núm. 2 pág. 170.

(6) Inada Teruaki. Know-How Internacional, Licencias y Restricciones - Territoriales. The Harvard Institute Law Journal, Vol. 8, Núm. 2.

ciones nacionales.

a) Las formas principales de protección de la propiedad industrial por lo que se refiere a invenciones son: las patentes y -- los certificados de inventor. Sin embargo en algunas legislaciones incluyen otras formas de protección de la propiedad industrial, las cuales pueden agruparse: modelos de utilidad y patentes de importación.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual de fine a las patentes como: "el derecho amparado por la ley y concedido en virtud de la misma a una persona, para impedir, durante - un tiempo limitado, que terceros lleven a cabo ciertos actos en relación con la nueva invención que describe; el privilegio es concedi do con carácter de derecho por una autoridad oficial a la persona - que está facultada para solicitarlo y que cumpla las condiciones -- prescritas." (7)

Las personas que tienen derecho a solicitar una peten te son generalmente el inventor o una persona a quien éste le ha - cedido el derecho para solicitarla (causahabiente).

El solicitante puede ser nacional del país en el que soli ta la protección, o bien extranjero; si es extranjero, su derecho a

(7) La función del sistema de patentes en la transmisión de tecnología - a los países en desarrollo, TD/B/AC.II/19, original inglés pág. 4,5.

obtener una patente se deriva de la aplicación del principio de la equiparación con los nacionales, o por que la legislación nacional no establezca distinciones entre los nacionales y los extranjeros, o por una disposición específica de la legislación nacional en la que considera como nacionales a ciertos extranjeros.

La diferencia que existe entre una patente y un certificado de inventor radica en que el propietario de este último, transfiere al Estado los derechos exclusivos sobre la invención, teniendo el derecho a recibir una remuneración si la utilización de su invención permite realizar economías.

b) Función de las Patentes. - Las patentes al igual que los certificados de inventor tienen por objeto estimular la investigación y alentar su divulgación al público.

El solicitante presenta su solicitud a la administración competente debiendo contener dicha solicitud entre otras cosas, una descripción lo suficientemente clara y completa para que una persona versada en la materia pueda ejecutar la invención, de igual manera debe acompañar la solicitud con todos los dibujos a que se haga referencia en la descripción, y una o más reivindicaciones.

La reivindicación o reivindicaciones deben definir la

protección que se solicita.

La solicitud es examinada por la administración competente, con el fin de comprobar que cumple ciertos de los requisitos establecidos por la ley. El análisis puede limitarse a un examen en cuanto a la forma, en cuyo caso se verifica la observancia de los requisitos mínimos; o también puede consistir en un examen en cuanto al fondo en cuyo caso se verifica la patentabilidad de la invención, la adecuación de la descripción y el alcance de las reivindicaciones.

Recientemente se han establecido en varios países el llamado examen diferido, consistente en que la administración competente solo examina una solicitud de patente en cuanto al fondo a petición del solicitante o de terceros, petición que debe presentarse dentro de cierto plazo.

Al expirar dicho plazo, si no se ha presentado dicha petición caduca la solicitud.

c) Requisitos de Patentabilidad. - Generalmente los requisitos de patentabilidad más importantes son: la novedad, la acción inventiva y la aplicabilidad industrial.

Una invención es nueva si no está comprendida en el estado de la técnica; considerándose por estado de la técnica, todo

lo que se haya hecho accesible al público en cualquier lugar. Al respecto existen dos criterios; el criterio de la novedad mundial y el criterio de la novedad nacional.

Casi todas las legislaciones recientes sobre patentes han adoptado el criterio de la novedad mundial, consistente en recompensar al inventor que contribuya al progreso de la tecnología a escala mundial.

Una invención entraña una acción inventiva cuando no deriva de manera evidente del estado de la técnica, en el sentido de que no se le hubiere ocurrido a ninguna persona versada en la materia de que se trate.

Ya realizado el examen y habida cuenta de cualquier oposición la administración competente decide si conviene conceder una patente de invención. El hecho de la concesión de la patente se publica en el "Boletín Oficial" editado por la administración competente.

Hablamos que además de las patentes y certificados de inventor, algunas legislaciones nacionales prevén otras formas de protección de la propiedad industrial para las invenciones como son: los modelos de utilidad y las patentes de importación.

"El derecho exclusivo que concede el registro del mo-

dolo de utilidad es en principio, el mismo que el de la patente; sin embargo, en la mayoría de los casos, su duración es mucho más breve." (8)

La protección del modelo de utilidad tiene por objeto - ofrecer un sistema de protección para las invenciones que no cumplen necesariamente todos los requisitos de patentabilidad; esas - invenciones se protegen con más facilidad, pero el alcance de la - protección es menor.

Las patentes de importación se basan en la condición - de que la invención ya haya sido patentada en el extranjero y en la esperanza de que el titular de la patente explote la invención paten - tada en el país.

Dentro de las legislaciones promulgadas recientemente sólo Argelia prevé la concesión de dichas patentes, pero sólo para invenciones patentadas en el extranjero antes de 1966.

d). -Medidas que limitan el ejercicio exclusivo que con - fiere la concesión de una patente.

En las leyes sobre patentes se prevén diversas medi-- das para la limitación, por razones de interés público, del ejerci- cio de los derechos de exclusividad que confiere la concesión de - una patente.

(8) Idem. pág. II

Las medidas aplicables son: las licencias obligatorias, licencias de pleno derecho, caducidad automática, revocación y la utilización y expropiación por el Estado.

1. -Licencias obligatorias. - "Es una autorización dada por una autoridad designada con tal fin a una persona distinta del titular de una patente para que, sin la autorización de éste último, lleve a cabo actos que, de otro modo, estarían excluidos por la patente." (9)

Las licencias obligatorias suelen estar sometidas a -- ciertas condiciones señalándose como ejemplos: que el titular de la licencia explote la invención patentada mediante la fabricación en el país y que se pague al titular de la patente una compensación adecuada.

2. - Licencias de pleno derecho. - Una patente puede llevar la mención "de pleno derecho" como resultado de una solicitud voluntaria presentada a la administración competente por el titular de la patente o de una solicitud de otra parte interesada presentada a esa administración o a otra autoridad designada al efecto, o bien ex-officio por la autoridad designada.

La persona que solicita una licencia de pleno derecho,

(9) Idem. pág. 27.

no debe justificar su petición, ya que una vez que la patente lleva -- esa mención tiene derecho a que se le conceda una.

3. - Caducidad Automática. - Cuando termina el período - establecido para el pago de las tasas exigidas para mantener con -- existencia a la patente, sin haberse pagado éstas, entonces caduca automáticamente la patente.

4. - Revocación. - Se le puede denominar también pérdida legal de derechos, abrogación o caducidad; consiste en una medida que pone término a una patente como resultado de una acción judicial o administrativa.

5. - Utilización y expropiación por el Estado. - Es el derecho que tiene el Estado de utilizar invenciones patentadas y de adquirir patentes en nombre del interés público, con sujeción al pago - de una compensación.

Estas medidas son aplicables:

- a) Cuando no se explota la invención.
- b) Por razones distintas de la falta de explotación.

Dentro de la primera categoría tenemos como ejemplos típicos:

a) Negativa a conceder una licencia en condiciones razo nables se puede presentar el caso en dos formas: bien cuando no se

concede la licencia porque las personas que la solicitan no aceptan las condiciones irrazonables, o cuando el titular de la patente impone condiciones que no son razonables.

b) Importación del artículo patentado. - Algunas legislaciones establecen como motivo para la concesión de licencias obligatorias de pleno derecho, o para la revocación de la patente, la situación de que la demanda del artículo patentado se satisfaga mediante la importación, o que la importación del artículo esté impidiendo su explotación comercial en el país.

c) No satisfacción de la demanda del mercado. - Cuando el titular de la patente no satisfaga, o no lo haga en condiciones razonables la demanda del mercado nacional.

d) Dependencia de patentes. - Cuando no se pueda explotar una invención patentada sin utilizar otra invención respecto de la cual se ha concedido una patente a otra persona en virtud de una solicitud anterior.

Dentro de la segunda categoría encontramos:

a) Las necesidades de la defensa nacional.

b) De la salud pública.

c) De la economía nacional.

Los derechos que se derivan de las patentes y los cer-

tificados de inventor no surten efectos fuera de la jurisdicción del país en virtud de cuyas leyes se conceden. Los Estados conservan el derecho a legislar sobre la naturaleza de los derechos de la propiedad industrial en sus propios territorios, aceptando que se limite ese poder cuando se trata de cooperación económica o integración con países vecinos que esten en una fase de desarrollo semejante.

e) Materias no patentables. - La característica fundamental de toda ley de patentes debe ser la especificación de las materias que puedan ser patentadas, o la exclusión de aquéllas que no pueden serlo. Sin embargo hasta ahora no se ha adoptado en ninguna legislación nacional una definición global de las materias que pueden ser protegidas por las patentes o los certificados de inventor; lo único que existe y no en todas las legislaciones son algunas exclusiones de materias en atención al interés público, como ejemplo podemos citar: alimentos, medicamentos, procedimientos relativos a su fabricación, sustancias químicas y tecnología de la energía nuclear.

La exclusión de la patentabilidad de los alimentos y medicamentos se debe a que conceder patentes puede tener efectos desfavorables sobre la disponibilidad general y el precio de

esos productos, que son de importancia vital para la población del país.

Por lo que respecta a la tecnología de la energía nuclear, la razón de dicha exclusión se basa en la importancia de esa tecnología para la defensa nacional, mientras que en el caso de las sustancias químicas se considera motivo para excluirlas la necesidad de que pueda disponerse de ellas sin restricciones.

B. - SISTEMA INTERNACIONAL DE PATENTES.

a) Definición.

"El sistema internacional de patentes es el sistema cuyo objeto es la protección jurídica de las invenciones y que afecta a los países en desarrollo en sus transacciones internacionales." (10)

b) Convenio de París para la protección de la propiedad industrial.

El convenio de París, se adoptó en 1883 y ha sido revisado en varias ocasiones; siendo la última en Estocolmo en 1967.

Dicho Convenio, tiene por objeto establecer una Unión Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial; asimismo declarar que la finalidad de la protección de la propiedad industrial son las patentes, los modelos de utilidad, los dibujos o modelos industriales, las marcas de fábrica o de comercio, las marcas de servicio, el nombre comercial, las indicaciones de procedencia, así como la represión de la competencia desleal.

En virtud de dicho Convenio se creó una "Oficina Internacional" que tiene como funciones, el servir de enlace entre las administraciones de patentes de los países de la Unión de París, - el estudio de asuntos relativos a la propiedad industrial, etc.

(10) Idem. pág. 42.

El Convenio tiene dos objetivos que son:

- a) Fomentar la protección de la propiedad intelectual - en todo el mundo y
- b) Asegurar la cooperación administrativa entre las -- uniones intergubernamentales establecidas en virtud de acuerdos internacionales para el fomento de la -- propiedad intelectual.

Los miembros del Convenio de París que actualmente - ascienden a 80 países, han tomado la tarea de adoptar ciertos pro- medios mínimos de protección, aplicables en general a los que ob- tienen una patente.

Según el Convenio, un país debe dar validez a través de sus leyes nacionales a ciertas normas que incluyen las siguientes:

1. - "Igualdad de tratamiento.- Los nacionales de cual- quier país de la Unión gozan en todos los demás países de la Unión de las mismas ventajas y protección concedida a los nacionales.

2. - Derecho de Prioridad. - Cualquier persona que ha - presentado debidamente una solicitud de patente en uno de los países de la Unión, goza de un derecho de propiedad de 12 meses para re- clamar derecho similares en los otros países.

3. - Independencia de Patentes. - Las patentes solicita- das en los diversos países de la Unión, serán independientes de -- las patentes obtenidas para la misma invención en otros países, - sean o no miembros de la Unión, en lo que concierne a fundamen-

tos de nulidad, y en lo que concierne a su duración normal.

4. - Importación de Artículos. - La importación por el que obtiene una patente de artículos producidos en cualesquiera de los países de la Unión, no entrañará pérdida legal de la protección de patente para estos artículos.

5. - Licencias Obligatorias y Revocación. - Cada país puede tomar medidas legislativas dando providencias para la concesión de licencias obligatorias para prevenir los abusos que puedan resultar del ejercicio de los derechos exclusivos conferidos por la patente, por ejemplo, falta de explotación.

La revocación de la patente, no será dispuesta, excepto en casos en que la concesión de licencias obligatorias no hubiere sido suficiente para prevenir dichos abusos.

Ningún procedimiento para la revocación de una patente puede ser instituido antes de la expiración de dos años a partir de la concesión de la primera licencia obligatoria.

Una licencia obligatoria no puede ser solicitada con base en la falta de explotación o explotación insuficiente antes de la expiración de un período de cuatro años a partir de la fecha de solicitud o de tres años a partir de la fecha de la concesión de la patente, cualesquiera de los períodos que expire al último.

La petición para una licencia obligatoria será rechazada si el que obtuvo la patente justifica su inacción por razones legítimas.

Tal licencia obligatoria no será exclusiva ni será transferible ni en la forma de concesión de una sub-licencia, excepto con aquélla parte de la compañía o buen nombre que explotan tal licencia.

6. - Período de gracia para el pago de las cuotas. - Un período de gracia no menor de seis meses será concedido para el pago de las cuotas prescritas para la continuación de la patente, su jeto a si la legislación local lo indica, al pago de un recargo." (11)

Mientras la Convención de París establece estas bases generales, también reconoce plenamente la libertad básica de los estados miembros de legislar según sus intereses.

(11) Surendra, Patel. El Sistema de Patentes y el Tercer Mundo. World Development, Vol. 2, Núm. 9, págs. 43 y ss. Septiembre 1974, - Original Inglés.

C. - PRACTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS.

Es necesario tener en cuenta que las prácticas abusivas no se refieren exclusivamente a las patentes sino que abarcan también las marcas comerciales, dibujos y modelos industriales y - - otras formas de la transferencia de tecnología.

Los abusos o prácticas restrictivas que con más frecuencia encontramos en los acuerdos en los que participan concesionarios de países en desarrollo son:

1. - "Limitaciones territoriales a las exportaciones.

- a) Prohibición total de las exportaciones.
- b) Aprobación previa del titular de la patente, para poder efectuar exportaciones.
- c) Prohibición de exportar a ciertos países.
- d) Autorización de exportar solamente a ciertos países.
- e) Obligación de tramitar las exportaciones por -- conducto de los agentes del titular de la patente." (12)

Los acuerdos que implican restricciones a las exportaciones, reducen los beneficios que pudieran obtener los países receptores en cuanto a preferencias e integración regional y coopera

(12) La función del sistema de patentes en la transmisión de tecnología a los países en desarrollo, Ob. cit. pág. 68.

ción económica.

2. - "Limitaciones que afectan a la producción, las ventas o las compras.

- a) Relativas a las fuentes de suministros de materias - primas, piezas de recambio, productos intermedios, bienes de capital y tecnologías que impliquen competencia (cláusulas vinculatorias).
- b) Relativas a los modos de producción.
- c) Relativas a las ventas y/o a la distribución." (13)

Los proveedores de tecnología exponen tres razones para incluir las cláusulas vinculatorias:

I. - Cuando la fábrica del país en desarrollo se dedica - principalmente a operaciones de montaje, la empresa extranjera su ministra los insumos manufacturados o semifabricados que se necesitan.

II. - La necesidad de garantizar la calidad del producto a base de utilizar ciertos materiales, sobre todo cuando intervienen - marcas registradas y nombres comerciales extranjeros.

III. - Incrementar su margen de beneficios.

Es posible justificar las dos primeras razones desde un punto de vista técnico, pero no la última.

Cuando un contrato obliga a comprar una parte o la total

(13) Idem. pág. 74.

lidad de los insumos aun solo proveedor, los países en desarrollo se ven privados de aprovechar las oportunidades que les brinda el mercado, y aceptar los precios fijados por ese único proveedor, - quien puede aprovechar esa situación y cobrar por sus productos - precios mayores.

Las cláusulas vinculatorias no solo afectan los costos - de las producciones como consecuencia del recargo de los precios de los insumos, sino que además los esfuerzos de crecimiento de - los países en desarrollo, en virtud de que el proveedor tiende a fa- vorecer las importaciones, las cuales suelen adaptarse mal a los - recursos internos de los países en desarrollo. Lo anterior ocasio- na la elevación de los costos de producción y que los productos fabri- cados sean menos competitivos en los mercados mundiales.

3. - "Disposiciones financieras.

a) Pago por patentes no utilizadas.

b) Licencias conjuntas.

c) Pago de regalías durante todo el período de fabrica- ción de un producto o aplicación del procedimiento de que se trate sin especificación de tiempo, o períodos- de vigencia excesivamente largos.

d) Imposición de precios y precios excesivos.

e) Pago de regalías improcedentes o discriminatorias."(14)

(14) Idem. pág. 78.

4. - Limitaciones que afectan a la economía general.

- a) "Limitaciones relativas a la esfera de utilización de la tecnología.
- b) Disposiciones sobre retrocesión.

Las disposiciones sobre retrocesión son inadmisibles - cuando establecen una corriente de conocimientos e innovaciones en beneficio exclusivo del titular de la patente.

- c) Designación por el titular de la patente del personal que ha de utilizar el concesionario.
- d) Limitaciones relativas a las actividades de investigación del titular de la licencia.
- e) Limitaciones relativas a la gestión del titular de la licencia.
- f) Ausencia de disposiciones relativas a la formación - de personal nacional." (15)

5. - Efectos posteriores a la expiración.

- a) "Las limitaciones sobre la utilización de una invención patentada o la obligación de pagar regalías por dicha utilización aún después de la expiración de la patente.
- b) La obtención del mismo resultado mediante la imposición de limitaciones a la utilización de conocimientos técnicos incluidos en el acuerdo de concesión de licencias o del pago de regalías por dicha utilización aún después de la expiración del acuerdo." (16)

(15) Idem. pág. 79.

(16) Idem. pág. 80.

Existen otras prácticas como:

- a) "Obligación de no impugnar la validez de las patentes.
- b) Texto auténtico del contrato en idioma extranjero.
- c) Acuerdo regido por leyes extranjeras.
- d) Jurisdicción extranjera en la solución de controversias derivadas del acuerdo." (17)

D. -PROCEDIMIENTOS EMPLEADOS PARA HACER FRENTE A DICHS ABUSOS.

En las legislaciones de diversos países se han empleado tres tipos de medidas protectoras contra los abusos contenidos en los acuerdos de concesión de licencias.

- a) Legislación sobre patentes.
- b) Las leyes antimonopolio.
- c) Las leyes de algunos países en desarrollo que tratan específicamente de los acuerdos de transmisión de tecnologías y establecen procedimientos de selección y registro en relación con dichos acuerdos.

a) En algunas leyes de patentes se describen prácticas específicas que son consideradas como ilegales e inaceptables. -

(17) Idem. pág. 73.

Estas prácticas generalmente son: las cláusulas vinculatorias re
g
restrictivas, las cuales se consideran nulas cuando se incluyen.

Podemos señalar como ejemplos de países que describen específicamente estas prácticas a: Brasil, India, Malawi, Zamu
b
bia, Australia, Irlanda, Nueva Zelanda, Reino Unido.

En otras leyes, como en el caso de Nigeria, Sudán y Col
o
lombia, se han adoptado un criterio más general, fijándose una --
norma por la cual se declararán nulas las cláusulas que imponen al
titular restricciones no derivadas de los derechos concedidos por
la patente.

b) El instrumento jurídico ordinariamente utilizado para
hacer frente a las prácticas abusivas en los países desarrollados
de economía de mercado, es la legislación antimonopolística.

Dentro de los países que han adoptado este tipo de legisl
a
ción podemos señalar: Israel, Canadá, Bélgica, Dinamarca, --
Francia, Alemania (Rep. Federal de), Japón, Países Bajos, Estau
d
os Unidos de América.

c) Estos procedimientos se debieron a la necesidad de -
controlar las remesas de divisas.

Actualmente las leyes especiales sobre la transmisión -
de tecnología adoptadas en Argentina, el Grupo Andino, México y

España han representado una importante modificación de las prác -
ticas anteriores al dejar de tratar esos complejos problemas de -
manera superficial y sin coordinación alguna.

Estas leyes han creado mecanismos especiales para re -
gular los contratos de transmisión de tecnología y algunos de los
abusos más comunes en los acuerdos de conseción de licencias -
se han declarado ilegales o se han controlado de alguna otra ma-
nera.

Las disposiciones transitorias de esas leyes prevén --
también que los contratos o acuerdos concertados con anteriori-
dad a la fecha de su entrada en vigor habrán de ser revisados con
el fin de ponerlos en consonancia con sus disposiciones, y des---
pués inscritos en el Registro Nacional dentro de un plazo de dos -
años.

CAPITULO IV

A. - PANORAMICA TECNOLOGICA -CIENTIFICA DE MEXICO.

1. - Problemas de la adaptación de la tecnología importada.
2. - Adaptación de la tecnología considerando el tamaño del -
mercado.
3. - Adaptación de la tecnología a los insumos físicos naciona-
les.

B. - LAS PRACTICAS RESTRICTIVAS Y MEDIDAS EMPLEADAS -- PARA HACER FRENTE A DICHOS ABUSOS EN EL DERECHO POSITIVO MEXICANO.

A. - PANORAMICA TECNOLOGICA CIENTIFICA DE MEXICO.

México representa el caso de un país en vías de desarrollo, caracterizado por la ausencia de un proceso de cambio conjuntamente en el terreno científico y tecnológico. Debido a esto, la mayor parte de las innovaciones tecnológicas que se han venido incorporando a los sectores productivos han tenido que obtenerse y continúan obteniéndose del exterior, particularmente en los que se refiere a las industrias extractivas, las industrias de transformación, la infraestructura física, las comunicaciones y los transportes.

En los últimos 25 años se ha iniciado un proceso de industrialización acelerada, tendiente a diversificar la estructura productiva sustituyendo al máximo posible las importaciones de bienes de consumo final y productos intermedios, así como crear nuevos empleos en una sociedad expuesta a fuertes y persistentes presiones demográficas.

Sin embargo, el avance mexicano en la sustitución de importaciones no ha traído consigo la solución a los problemas de orden interno y externo que acosan a las economías en desarrollo. En las últimas fechas se hizo patente que México sigue enfrentando una serie de problemas que a la larga,

pueden afectar de manera negativa el proceso mismo de industrialización.

Dentro de estos problemas podemos señalar: el atraso del sector agrícola tradicional y el caso del escaso dinamismo del sector agrícola moderno, las dificultades del sector público para movilizar internamente los recursos financieros necesarios en el fomento de la expansión de la infraestructura física, tanto para el sector agrícola como para el industrial, el creciente desempleo, el desequilibrio de la balanza de pagos debido al muy lento crecimiento de las exportaciones y a la fuerte y rápidamente creciente demanda de importaciones. Los resultados decepcionantes del proceso de industrialización se encuentran relacionados con varios problemas, entre los que destacan: la ausencia de una política tecnológica-científica, tanto a nivel nacional como a nivel de empresa. Los anteriores -- problemas demuestran que no sólo está aumentando la brecha tecnológica entre México y los países avanzados, sino que, en lo que a su propio esfuerzo se refieren en el campo de la ciencia y la tecnología México se está quedando atrás en relación con otras importantes repúblicas latinoamericanas.

De acuerdo con una encuesta del Instituto Nacional -

de la Investigación Científica, México contaba, a fines del decenio pasado, con seis investigadores por cada 100000 habitantes, siendo comparada esta relación con las siguientes:

Estados Unidos 260

Unión Soviética 250

Japón 150

Reino Unido 110

Alemania Federal 110

Francia 100 e

Italia 40.

Esta comparación puede calificarse de desproporcionada, y por lo tanto cabe advertir que la magnitud y preparación de los cuadros humanos dedicados al esfuerzo científico y tecnológico es menor también, tanto en término relativos, como, a veces, en absolutos, a los de varios países latinoamericanos.

El subdesarrollo científico-tecnológico de México tuvo un efecto muy negativo sobre el proceso de industrialización del último cuarto del siglo, pues hizo que el país fuera un importador de tecnología sin que tuviera capacidad para establecer las prioridades tecnológicas, exigir de los vendedores precios internacionalmente competitivos y sin que se pudiera

adaptar la tecnología importada a las características de la economía nacional.

Datos procedentes de organismos oficiales nacionales e internacionales, indican que a fines de los años sesenta, México gastaba en adquisición de tecnología cerca de doscientos millones de dolares al año.

No es posible establecer con certeza que cantidad de los pagos por tecnología importada representa el costo real de la tecnología y que parte la transferencia de utilidades al exterior, disfrazadas bajo los conceptos muy liberalmente definidos de asistencia técnica, regalías, pago por el uso de marcas comerciales, etc., ya que gran parte de la tecnología importada entra en el país como parte del paquete inversión-tecnología extranjera.

El único estudio sobre la magnitud de los pagos al exterior por concepto de asistencia técnica, dado a conocer por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, contiene pruebas de que una parte de estas erogaciones en divisas no corresponde, en realidad, a la asistencia técnica recibida por empresas establecidas en México, tanto de propiedad nacional como extranjera.

Sin embargo, el principal problema no lo es el costo de las divisas de la tecnología importada, sino el de su -- adecuación a las necesidades industriales del país. La infraestructura débil científico-tecnológica que caracteriza a México, junto con el papel preponderantemente de la inversión privada extranjera no ha permitido enfrentar debidamente estos problemas. Existe además un elemento que viene a complicar estos problemas y es el alto nivel de protección de que gozan las actividades industriales en México y el control de la oferta por un grupo relativamente pequeño de empresas de gran tamaño en comparación con la magnitud del mercado nacional.

Estos factores explican la actitud pasiva de las empresas industriales frente al costo, la calidad y la adaptabilidad de las tecnologías importadas, ya que al final de cuentas es el consumidor nacional el que paga el costo de las tecnologías inadecuadas y de la ineficacia del proceso industrial.

La preocupación por el costo, la calidad y la adaptabilidad de la tecnología disponible en el país ha surgido solamente en el momento en que la saturación del mercado interno y las dificultades de la balanza comercial han planteado a México la necesidad de cambiar su política de industrialización

pasando de la substitución de las importaciones a otras más eficaces de tiendan a fomentar las exportaciones de una parte de la producción industrial. En el momento en que se empezaron a descubrir los inconvenientes de la dependencia casi completa del país respecto de las tecnologías importadas, de dependencia acompañada por el bajo grado en que pueden ser -- adaptadas y la imposibilidad de disminuirlas, si no se hace un esfuerzo científico-tecnológico propio: fue cuando surgió la iniciativa de establecer, como se hizo a fines de 1970 el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Dentro de las funciones principales de este organismo señalaremos:

a) "Planear, programar, fomentar y coordinar las actividades científicas y tecnológicas y realizar la evaluación de los resultados que se obtengan;

b) Canalizar los recursos, estatales y de otras fuentes para la ejecución de programas y proyectos específicos, sin perjuicio de que las instituciones académicas y los centros de investigación sigan manejando e incrementando sus propios fondos;

c) Lograr la más amplia participación de la comunidad

dad científica en la formulación de los programas de investigación, vinculándolos con los objetivos del desarrollo económico y social;

d) Procurar la mejor coordinación e intercomunicación de las instituciones de investigación y de enseñanza superior, así como entre ellas, el estado y los usuarios de la investigación sin menoscabo de la autonomía de cada una de ellas;

e) Promover la creación de servicios generales de apoyo a la investigación, y;

f) Formular y ejecutar un programa controlado de becas." (1)

1. - Adaptación de la tecnología importada.

La adaptación de los procesos productivos a la proporción de los factores varía de los países avanzados a los países en vía de desarrollo como México, ya que este tipo de adaptación es importante en vista de que casi todas las tecnologías originadas en los países avanzados tienden al ahorro del factor en ellos escaso que es la mano de obra y al uso

(1) Wionczek, Miguel S. Los problemas de la transferencia de tecnología en un marco de industrialización acelerada; el caso de México. Publicada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Septiembre 1971.

del factor ahí abundante que es el capital; sucediendo lo contrario en los países en vías de desarrollo.

Suponiendo que la adaptación de las tecnologías avanzadas a las condiciones prevalecientes en México fuesen posible técnicamente surgirían una serie de obstáculos entre los que cabe señalar; la indeble capacidad interna para tomar decisiones tecnológicas; la falta de oferta de mano de obra de distintos grados de preparación técnica; las políticas laborales oficiales que alientan la substitución de mano de obra, y finalmente la escasez de técnicos nacionales aptos para resolver los problemas de adaptación de tecnologías.

En México, como en otros países menos desarrollados, las decisiones tecnológicas se toman por lo general en el extranjero, tanto en el caso de las empresas extranjeras, trasnacionales o independientes, como de las conjuntas y las nacionales. Frente a una oferta casi ilimitada de mano de obra no calificada, la fuerza de trabajo calificada se caracteriza por actitudes gremiales no continuas respecto a la preparación técnica del conjunto de la mano de obra disponible. Por último mientras las empresas de propiedad extranjera muestran alta propensión para usar la tecnología más moder-

nas las de propiedad nacional estan en un conflicto permanente entre sus limitaciones financieras que sugieren el uso de tecnologías mas sencillas y que por lo general resultan anticuadas, pero que ahorran capital.

El origen de las tecnologías desempeña un papel importante en el grado de su adaptación a la proporción de factores. Los exportadores de tecnología norteamericana, que es nuestra principal fuente avastecedora, suelen transferir a los países en desarrollo su tecnología original sin adaptación alguna, ya que raras veces realiza un estudio de las distintas posibilidades y su congruencia con las condiciones locales en el país receptor de la inversión privada. Esta tecnología muchas veces es la misma que se utiliza en las plantas matrices, sin cambio alguno.

Lo anterior no es solo por razones económicas, sino porque significa menor tiempo para las tareas de ingeniería y representa una estrategia tendiente a reducir al mínimo los riesgos.

Se exportan métodos tecnológicos cuyo éxito fue comprobado en la empresa vendedora significando para la empresa receptora y el país una desventaja, en virtud de que la in

yección de tecnología es aplicada a un ambiente con características completamente distintas.

Tal estrategia tecnológica tiene todos los elementos de una decisión tomada al azar. Parece segura, pero a veces se vuelve muy costosa a largo plazo. Cuando los márgenes de utilidad son amplios y la competencia es muy débil, tal estrategia puede rendir buenos frutos. Pero cuando la competencia aumenta y los márgenes de utilidad disminuyen, se vuelve necesario establecer una estrategia tecnológica con mucho mayor precisión, para conseguir un mayor grado de adecuación del sistema productivo a los factores existentes en el país receptor. La ausencia de información sobre la dimensión de las empresas norteamericanas que actúan en México, no permite establecer su participación en el mercado así como en las diversas ramas industriales.

Pero se sabe que las grandes corporaciones manufactureras las transnacionales con sede en Estado Unidos por lo menos en una 85% tienen sucursales o filiales en México. De igual manera se sabe también que un número reducido de esas empresas domina una gran parte del mercado en muchas ramas industriales, debido a que el nivel de protección vigente

les garantiza ganancias muy considerables.

Por estas razones es lógico que la importación de tecnologías muy modernas sin adaptación a la proporción de factores, sea un fenómeno muy extendido en México.

Es posible que esta estrategia pueda dar excelentes resultados para las empresas involucradas su inconveniencia para el país receptor es evidente particularmente si las grandes empresas extranjeras tienen acceso sin restricción alguna a los recursos financieros de origen interno, que es lo que ocurre en México, aunque las autoridades hacendarias tienen facultades para limitar los créditos que las instituciones financieras locales pueden conceder a las empresas extranjeras. Dentro de este modelo, el efecto de la industrialización sobre el empleo es muy limitado; las empresas suelen operar con grandes márgenes de capacidad no utilizada; los precios de manufacturas son altos en relación a los niveles internacionales y el costo de la tecnología es desmesurado; lo cual opera a la larga en contra de la ampliación del mercado interno como de las posibilidades de incrementar las exportaciones de artículos manufacturados.

Un estudio realizado recientemente demuestra que

las empresas europeas que han establecido filiales en México, suelen adaptar sus tecnologías a los factores existentes en México, mediante tres formas distintas:

a) "Utilización de los métodos técnicos, empleados en Europa en los tiempos en que los salarios industriales tenían un nivel similar a los que actualmente se devengan en México;

b) Aplicación de una mayor intensidad de mano de obra en funciones accesorias como control, empaque y transporte; y

c) Rediseño del proceso básico, basándose en métodos antiguos pero con el uso en varias etapas de tecnología moderna." (2)

La mayor parte de estas adaptaciones no tienen como función principal la adaptación de las tecnologías a las proporciones de factores sino más bien al tamaño del mercado.

El tipo de adaptaciones tendientes al mayor uso de fuerza de trabajo no calificado recibe poca consideración, no sucediendo de esta manera la adaptación de las tecnologías a la producción en menor escala.

(2) Idem. pág. 789.

Lo anterior puede explicarse, debido a la escasez de capital exportable en Europa y por el ritmo más lento de la revolución tecnológica en esa parte del mundo, donde las técnicas de procesos y los diseños de productos, hasta cierto punto anticuado, no desaparecen por completo del horizonte tecnológico, como ocurre en Estado Unidos. Cabe mencionar, que se presenta una situación paradójica en el sentido de que el costo de las tecnologías europeas anticuadas pero adaptadas en cierto grado a las condiciones mexicanas, medido en términos de regalías y cargos por asistencia técnica, suele ser más alto que el de las tecnologías norteamericanas modernas transmitidas sin grado alguno de adaptación.

2. - Adaptación de la tecnología considerando el tamaño del mercado.

Como ya se mencionó, las prácticas seguidas por los exportadores de tecnología a los países en desarrollo, no van encaminadas a adaptarlas a las circunstancias locales, sino al tamaño del mercado.

En teoría la adaptación al mercado no debería de su poner problemas insuperables para la mayoría de las industrias de bienes de consumo final y para algunas industrias de

de bienes intermedios tratándose de un mercado como lo es el mexi-
cano, si se presentan problemas serios en la industria de bienes de
capital, en la de bienes intermedios de proceso continuo como la -
química.

Se ha tratado de explicar que es debido al tamaño relati-
vamente pequeño del mercado nacional, a la saturación de ciertas
industrias etc.

Sin embargo, estos factores difícilmente explican el pro-
blema. Se realizó un estudio tendiente a averiguar las causas por
las cuales un número muy considerable de empresas industriales -
en México usa tecnología inadecuada, al tamaño del mercado, el -
resultado de dicho estudio fue:

a) "Las esperanzas de ampliación del mercado en la fe--
cha del establecimiento de la planta y de la adquisición del equipo
y la tecnología;

b) en el caso de las subsidiarias extranjeras, su depen--
dencia financiera de la casa matriz; y

c) la estacionalidad de la demanda, que obliga a las em-
presas a trabajar a distintos niveles de su capacidad, en distin--
tas épocas del año." (3)

(3) De María y Campos, Mauricio. Transferencia de tecnología, depen--
dencia del exterior y desarrollo económico. UNAM, Escuela Nacio--
nal de Economía, México 1968, pág. 219.

Este señalamiento es congruente con la hipótesis de -- que el grado muy limitado de adaptación de la tecnología importada al tamaño del mercado no se debe a la ausencia de otras tecnologías disponibles o a los obstáculos infranqueables para la adaptación, sino a las fallas en los estudios de factibilidad y de mercado, el atraso tecnológico del empresario local o la inflexibilidad de la estrategia tecnológica de las subsidiarias manufactureras extranjeras que operan en México.

Respecto a este último punto se conocen algunos casos - en que las subsidiarias extranjeras emprenden con éxito la adaptación de sus tecnologías al tamaño del mercado cuando se agudiza - la competencia de otras empresas extranjeras.

3. - Adaptación de la tecnología a los insumos físicos na
cionales.

B. - LAS PRACTICAS RESTRICTIVAS Y MEDIDAS EMPLEADAS PARA HACER FRENTE A DICHS - ABUSOS EN EL DERECHO POSITIVO MEXICANO.

El problema básico de la negociación de tecnología consis
te en que el comprador se enfrenta por lo general a un mercado su
mamente imperfecto.

En este mercado la tecnología se encuentra vinculada a -
productos intermedios vendidos en condiciones monopolísticas; --
así mismo el comprador se encuentra en una situación paradójica,
ya que lo que necesita es "conocimiento" y es algo que desconoce
y por lo tanto le resulta muy difícil valorar.

Si a las imperfecciones del mercado de tecnología agrega
mos el hecho de que las empresas mexicanas son más débiles en -
recursos financieros, capacidad técnica y experiencia negociadora
en relación con el vendedor de tecnología de un país desarrollado,
es fácil entender la posición desventajosa de ellas al negociar.

De lo anteriormente expuesto resulta que los contratos de
tecnología y de uso de patentes y marcas celebrados entre empre-
sas nacionales y proveedores extranjeros venían incluyendo condi-
ciones dañinas tanto para las empresas como para el país.

De una manera global expuse las prácticas abusivas que -
con más frecuencia aparecen en los acuerdos de transferencia de -

tecnología por lo que no lo repetiré, simplemente señalaré las diversas medidas adoptadas en México para regular dichos abusos.

La Ley mexicana de transferencia de tecnología prohíbe la inclusión de limitaciones a la exportación en los acuerdos de concesión de licencias; dichas limitaciones eran comúnmente impuestas por las empresas proveedoras de tecnología a las empresas receptoras, como lo pudimos observar en el sector agropecuario donde existía la prohibición de exportar la semilla cosechada en México, a país distinto del de la empresa licenciante.

Un análisis realizado en México en 1969, muestra que de 109 contratos de licencia en los que se incluían patentes, marcas y conocimientos técnicos no patentados, sólo en los que se refería a restricciones a la exportación, contenían 126 cláusulas que incluían prohibiciones totales de exportación, limitación de exportar a ciertos países o áreas geográficas, cuotas de exportación, el derecho de la empresa proveedora de fijar precios de exportación, etc. (4)

4. - De María y Campos, Mauricio. La política mexicana sobre transferencia de tecnología: una evaluación preliminar. Edit. Comercio Exterior. México. Mayo 1974 Ob. Cit. pág. 470.

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

b). - Cuando un contrato obliga a una empresa mexicana a comprar una parte o la totalidad de los insumos a la empresa-licenciante o a un determinado proveedor, se ve privada de la posibilidad de aprovechar las oportunidades que le brinda el mercado y aceptar los precios fijados por ese único proveedor, el cual aprovechándose de su situación de exclusividad puede cobrar por sus productos precios mayores que los que se pagarían en otras fuentes si no existiese dichas cláusulas.

Mediante algunas estimaciones recientes de los pagos tecnológicos al exterior derivados de los acuerdos de transferencia de tecnología se dedujo que a fines de los sesenta por este concepto habían crecido en forma acelerada, aproximándose a los 2500 millones de pesos. Esta cantidad no incluye los costos implícitos o los pagos indirectos que se originan en las cláusulas restrictivas de los contratos de transferencia de tecnología. Como consecuencia de las cláusulas que obligan a comprar materias primas, componentes, maquinaria y equipo exclusivamente de las fuentes designadas por la empresa licenciante de la tecnología, con frecuencia las empresas mexicanas tenían que pagar pre

cios excesivos por dichos bienes.

Cabe mencionar que una investigación realizada en la industria farmacéutica mexicana con relación a los sobrepagos - pagados por concepto de materias primas y productos intermedios farmacéuticos, demostró que de un total de 13 productos importados de considerable importancia, 12 se compraban a precios 2, 3 y hasta 10 veces más altos que la cotización internacional - promedio.

El Gobierno británico, siguiendo el consejo de su Comisión de Monopolios, ordenó a Roche Products, filial británica de la sociedad farmacéutica más importante del mundo, Hoffman-La Roche AG, de Basilea Suiza, a que redujese el precio de venta de los tranquilizantes entre un 60 y un 75%, y que reembolsase 27.5 millones de dólares percibidos en exceso. Dicha Comisión descubrió que Roche Products pagaba a la sociedad matriz 925 dólares el kilo de una sustancia que podía comprarse en Italia donde estos productos no están protegidos por patentes, a 22.50 dólares - el kilo, y 2.305 dólares el kilo de otra sustancia que podía obtenerse en Italia a 50 dólares el kilo. El precio era 41 veces mayor que en Italia en el primer caso, y 46 veces en el segundo. Actualmente se están llevando a cabo investigaciones oficiales en mu-

chos países tanto desarrollados como en vías de desarrollo.

c).- Se considerarán abusivas las cláusulas que estipulen el pago de regalías a los titulares de las patentes por patentes no utilizadas. Para evitar este tipo de situaciones el gobierno establece que para conceder la aprobación de los acuerdos de concesión de licencias es necesario probar que el concesionario explota efectivamente la invención patentada y que la patente no es una simple ficción del contrato destinada a justificar el pago de regalías.

Igualmente se considerarán abusivas la concesión de licencias conjuntas. Estas prácticas se encontraban muy generalizadas en casi todos los sectores productivos nacionales, los cuales además de agravar los riesgos en cuanto a su adaptación hacían que los productos fuesen menos competitivos en los mercados mundiales en virtud de que elevaban los costos sin obtenerse beneficio alguno.

Los contratos de tecnología y de uso de patentes y marcas celebrados entre empresas nacionales y proveedores extranjeros venían incluyendo, en la mayoría de los casos, condiciones lesivas para las empresas y el país como "períodos excesivos de duración de los contratos, considerando la vida útil de la tecnología y los plazos normales de asimilación de la misma".

La imposición de precios ha sido considerada en casi todas las legislaciones como una práctica ilegal, a fines del decenio pasado México gastaba en la adquisición de tecnología cerca de 200 millones de dólares al año y estos gastos iban en aumento en vista de que la tecnología importada se adquiría como parte de un paquete de "inversión-tecnológica", no siendo posible establecer que parte de los pagos representa el costo real de la tecnología y que parte representa transferencia de utilidades al exterior disfrazadas bajo los conceptos de asistencia técnica, regalías, pago por el uso de marcas comerciales, etc.

En las actividades agropecuarias los pagos que corresponden a la concesión de una licencia, uso de marcas, conocimientos y asistencia técnica suelen establecerse como porcentajes sobre las ventas; como pagos fijos por tonelada de semilla producida y vendida o transformada; o como una combinación de porcentaje sobre ventas netas más una cantidad fija sobre hectárea sembrada. Regularmente, a estos se suman los pagos por concepto de honorarios y gastos de viaje y manutención de técnicos visitantes, llegando a representar el 6, 8 y hasta el 10% de las ventas netas de semilla.

Las disposiciones sobre retrocesión no se admiten cuando obliguen a cederle al proveedor de tecnología, gratuita u one-

rosamente, las mejoras o innovaciones efectuadas en los productos o procesos.

Por lo que respecta a la utilización del personal designado por el titular de la patente, es hasta cierto punto comprensible, en virtud de que el titular trata de proteger el prestigio del producto patentado a través de personal que considere capacitado para hacerlo. Sin embargo lo que se considera una práctica abusiva es que se piense que de por vida solo ese personal podrá desarrollar la tecnología subestimando a personal nacional, independientemente de que desplaza a trabajadores y técnicos mexicanos.

Dentro de los contratos que establezcan cláusulas en virtud de las cuales el contrato sigue surtiendo efectos después de su expiración o de la expiración de la patente figuran:

Las limitaciones sobre la utilización de una invención patentada o la obligación de pagar regalías por dicha utilización -- aún después de la expiración de la patente; o la obtención del mismo resultado mediante la imposición de limitaciones a la utilización de conocimientos técnicos incluidos en el acuerdo de la concesión de licencia o del pago de regalías por dicha utilización aún después de la expiración del acuerdo.

Existen otras prácticas monopolísticas como las que establecen la obligación de someter los conflictos derivados de los

contratos a tribunales del país de la empresa proveedora de la tecnología; o disposiciones en virtud de las cuales el titular de la patente puede elegir el derecho por el cual se ha de regir el acuerdo.

La política gubernamental en asuntos tecnológicos se limitaba hasta fines de 1972 a un control limitado de los pagos directos al exterior por concepto de tecnología, por consideraciones básicamente fiscales y de balanza de pagos.

A partir de la promulgación en 1955 de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, la Secretaría de Industria y Comercio empezó a exigir la presentación de los contratos de aquellas empresas que solicitasen beneficios fiscales de promoción industrial, con el objeto de verificar que los pagos por este concepto no excedieran del 3% de las ventas netas de las empresas. Esta exigencia se amplió gradualmente a todas las empresas que habían solicitado, desde 1965 en adelante, los beneficios otorgados por los programas de fabricación y, más recientemente, a las que solicitaron beneficios y estímulos fiscales al amparo del Decreto de Descentralización Industrial.

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

La creciente preocupación tanto gubernamental, académica y empresarial por la magnitud de los pagos tecnológicos y el rigor de las restricciones contractuales, condujo a la promulgación de la Ley del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y Uso de Explotación de Patentes y Marcas, aprobada por el Congreso a fines de 1972.

Esta Ley establece en detalle prohibiciones, así como facultades discrecionales en 8 de los 14 casos del Artículo 7o. de la Ley a las autoridades del Registro para que otorguen a los contratos de tecnología el tratamiento casuístico que requieran, considerando la diversidad y complejidad de condiciones que puedan caracterizar o acompañar a una transmisión de conocimientos o servicios técnicos.

A pesar de la abundante evidencia internacional sobre las desventajas derivadas de la importación irrestricta de tecnología, no hay duda que la definición de una política gubernamental en la materia por necesaria que sea, ha despertado en sus inicios cierto grado de inquietud, aún entre los sectores más beneficiados dentro de los países que han optado por regular la adquisición de tecnología.

Desde que entró en vigor la Ley hasta el 30 de abril de 1974 se presentaron al Registro 5625 contratos. Este número supera al recibido por otros registros similares de mayor antigüedad, como el de Argentina.

De estos el 73% fueron sometidos a "toma de nota" aprovechando el plazo de gracia de dos años que concede la Ley a los contratos celebrados antes de que entrara en vigor, para ajustarse a sus disposiciones. El 27% restante fueron presentados para su inscripción en el Registro.

Muchas empresas que tenían acuerdos y que podían haber esperado hasta enero del presente año para modificarlos conforme a las disposiciones del nuevo ordenamiento, prefirieron someterlos desde un principio a la aprobación de la Secretaría de Industria y Comercio con el objeto de aprovechar los beneficios que se derivan de la Ley.

Los contratos presentados a "toma de nota" tienden a incluir un número más grande de violaciones que los que ya se han sometido a aprobación, lo cual se ha comprobado a través de la evaluación de muchos contratos. Esta situación resulta lógica, ya que los contratos sometidos a la aprobación del Registro por lo general fueron negociados "con la Ley en la mano", o modificados en diversos grados conforme a la Ley antes de su presentación. Sin embargo han sido muchos los acuerdos que han involucrado pagos y plazos excesivos y que han contenido cláusulas prohibidas por la Ley.

Como consecuencia de la Ley y de la acción del Registro - muchas empresas han renegociado y modificado sus contratos, des

de los primeros días que la Ley entró en vigor, eliminando las -
cláusulas restrictivas y reduciendo o eliminando los pagos tecno
lógicos cuando estos eran excesivos o injustificados.

Aunque todavía no se cuenta con una estimación esta --
dística completa de los beneficios económicos que ha traído la -
Ley, puede afirmarse que sus objetivos se están logrando con ampl
itud.

Desde el punto de vista del interés nacional, los mejo-
res términos que están obteniendo las empresas mexicanas en --
sus contratos significan ya grandes beneficios para la economía
del país. La reducción o eliminación de pagos tecnológicos excel
sivos o injustificados, que en algunos contratos han llegado a repre
sentar ahorros superiores a 70 millones de pesos en los próx
imos diez años, no sólo significa un importante ahorro de dividi
sas en alivio de la balanza de pagos, sino también habrá de reduci
r las presiones inflacionarias en beneficio del consumidor naci
onal y de la competitividad internacional de los productos mex
icanos.

De la misma manera, la eliminación de cláusulas restr
ictivas está abriendo mercados de exportación antes vedados,
haciendo accesibles fuentes de aprovisionamiento de materias -

primas, maquinaria y equipo que por mucho tiempo estuvieron -- prácticamente prohibidos para muchos adquirentes de tecnología, con lo cual se estimula el desarrollo tecnológico del país.

En términos generales se puede decir que se ha logrado una posición negociadora más fuerte para el país, aún para -- las empresas más grandes, con capacidad técnica y vastos recursos financieros, que desde hace años compran tecnología en los -- mercados mundiales, en virtud de que encuentran que la Ley y el Registro les permite conseguir condiciones substancialmente mejores en sus contratos, ya que su capacidad negociadora se ve -- ampliada mediante el apoyo del Estado. Las empresas medianas y pequeñas son las que mayores beneficios están obteniendo, ya -- que debido a su menor fuerza se veían obligadas a aceptar las -- condiciones más desventajosas de pago y los términos más restrictivos.

Por lo que respecta a la absorción de la tecnología importada, se ha visto que no ha recibido la atención requerida. Sin embargo, no hay duda que la rápida y efectiva asimilación de los conocimientos técnicos adquiridos es crucial para las empresas -- y el país, ya que de lo contrario la mera transferencia puede involucrar una costosa e indefinida dependencia respecto al exte -- rior.

Muchas empresas han tenido que depender de los conocimientos y servicios técnicos extranjeros durante períodos excesivos, sin hacer los esfuerzos necesarios para desarrollar gradualmente su propia capacidad tecnológica y evitar así la necesidad de hacer indefinidamente pagos al exterior por asistencia técnica.

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

Si bien estas pueden ser de utilidad debido al prestigio que tienen lo cierto es que en su gran mayoría no aportan ningún beneficio para el país y que con el paso del tiempo la dependencia con relación a la marca aumenta. Como los licenciantes por lo general solo admiten usar las marcas si prestan la asistencia técnica que desde su perspectiva asegura el buen uso de las primeras, las empresas licenciatarias se ven obligadas a pagar indefinidamente por la asistencia técnica en muchos casos innecesaria.

Aunque muchos contratos este tipo de cláusulas, es común encontrar empresas que han venido recibiendo asistencia téc

nica de la misma licenciante durante varios decenios y que siguen acudiendo a ella para resolver problemas técnicos de gran sencillez, que deberían de estar en posibilidad de solucionar por si mismas o con la ayuda de técnicos nacionales. Aunque a veces el deseo de mantenerse al día respecto a las innovaciones justifica -- hasta cierto punto los contratos de larga duración, al cabo de cinco o diez años es innecesaria.

La Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología viene a contribuir a una rápida asimilación de la tecnología adquirida; como prohíbe que los contratos tengan plazos excesivos de vigencia y estipula que en ningún caso excederán de los --- diez años obligatorios para el adquirente, el Registro y las empresas vigilan con mayor cuidado por cuanto tiempo se requieren los servicios del exterior y hacen mayores esfuerzos para asimilar la tecnología extranjera.

No hay duda que la absorción de la tecnología es uno de los problemas más complejos y de los que más requieren una serie de acciones complementarias de parte del Estado. "Puede obtenerse mediante la promoción de actividades tales como: la desagregación de paquetes tecnológicos con participación de firmas de ingeniería; la designación de contrapartes mexicanas en las -

etapas de diseño, construcción y puesta en marcha de plantas in
dustriales; el entrenamiento de técnicos mexicanos de alto nivel
en la planta del licenciante, antes que en la planta mexicana."(5)

(5) Idem. pág. 476.

CONCLUSIONES

1. - La transferencia de tecnología es el flujo que se da de conocimientos técnicos de los países de economía desarrollada a países que tienen una economía un poco más débil o mucho más débil.

2. - El contrato de transferencia de tecnología se define como el acuerdo de voluntades por medio del cual una de las partes, llamada proveedora, entrega a otra, que se denomina receptora, conocimientos y elementos de carácter técnico, y la otra parte entrega a cambio una remuneración.

Desde el punto de vista civil se clasifica este contrato - como bilateral, generalmente oneroso y excepcionalmente gratuito, conmutativo, innominado, formal y puede ser instantáneo o de trato sucesivo.

3. - Si bien es innegable que la transferencia de tecnología extranjera contribuyó, en forma importante al acelerado crecimiento del producto nacional en las tres últimas décadas, de igual manera lo es, que la ausencia de una política gubernamental hasta antes de 1972 sobre la materia trajo consecuencias negativas para el desarrollo general y en particular para la industrialización en virtud de que la transferencia ocurrió al margen de las instituciones tec-

nológicas locales, que solamente en contadas ocasiones intervinieron en la selección y adaptación de procesos y productos foráneos.

4. - La tecnología adquirida del exterior es frecuentemente inadecuada; muchas veces se adquiere tecnología relativa a productos que no se ajustan a la demanda social y a la disponibilidad interna de las materias primas. Por lo que es necesario definir y coordinar una serie de políticas tendientes a mejorar todas las fases de la adquisición, de manera que el país pueda obtener las más apropiadas a sus necesidades económicas en las condiciones más ventajosas posibles y asimilarla en forma rápida y efectiva.

5. - Uno de los problemas de la negociación de tecnología reside en que con frecuencia se encuentra la tecnología disponible vinculada a productos intermedios y a bienes de capital vendidos en condiciones monopolísticas.

6. - El problema de la absorción de la tecnología es uno de los que más requieren una serie de acciones complementarias - por parte del Estado y las empresas, con el objeto de lograr el máximo aprendizaje del proceso de importación de tecnología tales como la desagregación de paquetes tecnológicos, el entrenamiento de técnicos mexicanos de alto nivel en la planta del licenciante antes que en la mexicana.

7. - La capacidad de la industria mexicana para evaluar técnicamente los costos y beneficios de la maquinaria y el equipo disponible en el mercado mundial sigue siendo insuficiente. Los problemas básicos de la importación de tecnología surgen en la etapa de la evaluación y selección de estos bienes de capital; faltando canales organizados que recopilen, elaboren y distribuyan de manera sistemática y ágil la abundante información existente en el ámbito internacional sobre sus características técnicas, los costos directos e indirectos que involucran su utilización, los proveedores y los precios. Aunque gran parte de la información está contenida en los catálogos de los proveedores de distintos países, muchas empresas medianas y pequeñas solamente tienen acceso a la información que ofrecen los vendedores de equipo más dinámicos, con todas las deformaciones de publicidad comercial imaginables.

8. - La industria mexicana adquiere, frecuentemente, maquinaria y equipo obsoletos, ya sea nuevos o de segunda mano, lo cual es particularmente común en empresas medianas y pequeñas que tienen dificultad para obtener financiamiento.

El equipo de segunda mano es más barato teniendo generalmente la ventaja de ser de más fácil manejo y reparación. Por lo que resulta, en ocasiones, atractivo. Sin embargo, implica des

ventajas en la mayor parte de los casos.

9. - Son muchos los aspectos de la transferencia de tecnología extranjera que presentan problemas en nuestro país, sin embargo, el Gobierno de México, ya ha tomado las primeras medidas sobre el asunto. La Ley sobre la Transferencia de Tecnología, publicada en el Diario Oficial, el 30 de diciembre de 1972, es el mejor ejemplo de ellas. En otras áreas, diversas instituciones gubernamentales, centros de docencia e investigación y empresas del sector público y privado, emprenden, ya, acciones complementarias.

10. - En el ámbito nacional, hay que promover diversos tipos de acciones dirigidas a fortalecer el sistema científico y tecnológico, formar los recursos humanos que requiere el país y promover la investigación en estrecha vinculación con las necesidades económicas y sociales.

En el ámbito internacional, es preciso emprender acciones conjuntas con los demás países que han establecido o están estableciendo medidas similares, de manera que se fortalezca la negociación y absorción de tecnología.

El reciente proyecto de un código de conducta sobre transferencia de tecnología, elaborado por un grupo de expertos de países industrializados y países en desarrollo, es un ejemplo del tipo de acciones que pueden emprenderse en este terreno.

BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ SOBERANIS, JAIME.-Aspectos Legales del Proceso de Transferencia de Tecnología en México.-Edit. Revista de la Facultad de Derecho Núm.94, I Semestre de 1974.

ALVAREZ SOBERANIS, JAIME.-El Contrato de Transferencia de Tecnología.-Edit. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. Núm. 23-24, enero-diciembre de 1974.

BAUDRY-LACANTINERIE, G.-Tratado Teórico y Práctico de Derecho Civil.-Edit. Binet, Paris, Tomo II, 1905.

BONNECASE, JULIAN.-Elementos de Derecho Civil.-Edit.Cajica, Puebla 1945. Tomo II, vol. XIV.

BORJA SORIANO, MANUEL.-Teoría General de las Obligaciones.Edit. Porrúa, México.1970.

COLIN, AMBROSIO Y CAPITANT, HENRI.-Derecho Civil.-Trad. de la 2a. edit.francesa, Instituto Editorial Reus, Madrid,1951

DICCIONARIO ENCICLOPEDICO SALVAT.-Edit.Salvat Editores-S.A. México. 10 edic.1962.

DE MARIA Y CAMPOS, MAURICIO.-La Política Mexicana sobre

Transferencia de Tecnología; Una evaluación preliminar. Edit. Co
 mercio Exterior, México. Mayo 1974.

DE MARIA Y CAMPOS, MAURICIO.-Transferencia de Tecnolo-
 gía, Dependencia del Exterior y Desarrollo Económico. UNAM, -
 Escuela Nacional de Economía. 1968.

GARCIA MORENO, VICTOR CARLOS.-Apuntes tomados en la -
 Cátedra de Derecho Internacional Privado, UNAM. 1975.

GUTIERREZ Y GONZALEZ, ERNESTO.-Derecho de las Obligac-
 ciones. Edit. Cajica, Puebla. 1971.

INADA, TERUAKI.-Know-How Internacional; Licencias y Restric
 ciones Territoriales.-Edit. The Harvard Institute Law Journal. -
 Vol. 8, núm 2. Original Inglés.

LEFF, ENRIQUE.-El Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología-
 y su Integración dentro de un Marco de Desarrollo Económico -
 y Social; el caso de México.-Edit. Comercio Exterior, México -
 1973.

LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TEC-
 NOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MAR-

CAS.-Publicado Diario Oficial, 30 de Dic. 1972.

PLANIOL, MARCEL.-Tratado Elemental de Derecho Civil.-Edit.
Cajica, Puebla. Tomo II, Vol. VI, 1967.

RANGEL MEDINA, DAVID.-La Especialidad de la Marca.-Edit.
Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. Núm. 20
México, 1972.

ROJINA VILLEGAS, RAFAEL.-Compendio de Derecho Civil.-Teor
ría General de las Obligaciones.-Edit. Porrúa, México. Tomo III,
1967.

RONDON DE SANZO, HILDEGARD.-Contribución al Estudio del
Know-How. Edit. Revista de la Propiedad Industrial y Artística.-
Núm. Especial 22-23, 1973.

SURENDRA, PATEL.-The System of Patents and the Third - -
World. Edit. World Development, Vol. 2. Núm. 9 Sep. 1974, --
Original Inglés.

TRINIDAD GARCIA.-Apuntes de Introducción al Estudio del De-
recho. Edit. Porrúa S.A. México, 1949.

UNCTAD.-La Función del Sistema de Patentes en la Transfe- -

rencia de Tecnología a los países en Desarrollo. TD/B/AC --
II/19. Original Inglés.

VON TUHR, A.-Tratado de las Obligaciones.-Trad.de W.Roces.
Edit.Reus, S.A. Madrid, Tomo I, 1934.

WIONCZEK, MIGUEL S.- Los Problemas de la Transferencia-
de Tecnología en un Marco de Industrialización Acelerada: el -
caso de México. Edit. Comercio Exterior, Feb. 1972.