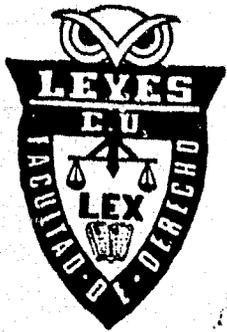


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE DERECHO



LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA COMO
ELEMENTO INCORPORAL DE LA EMPRESA

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

SERGIO CUAUHTEMOC MARTINEZ CASTILLO

1 9 7 5



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 mi Padre:

Rubén Martínez Lizárraga,
con el inmenso cariño, -
respeto y admiración de -
su hijo que pretende se--
guir su ejemplo y sus en--
señanzas.

A mi Madre:

Carmen C. de Martínez,
mi querida mamá que con
su abnegación y cariño
me ayudó en este traba--
jo.

A mis Hermanas:

Martha Xochitl,
Katia Azucena,
a quienes tanto
quiero.

A mi Maestro:

Lic. Pedro Astudillo Ursua,
que con su sabiduría, me ha
enseñado los caminos del De
recho y ha sabido perdonar
con su bondad todas mis --
caídas.

A mi Amigo:

Lic. Francisco Navarro Ortiz,
que me ayudó en la elabora--
ción de esta tesis.

A mis queridas Amigas:

Lucía Cuéllar Villanueva y Ana María Arrona, quiénes me ayudaron en la transcripción de este trabajo y me alentaron con sus palabras.

A mis demás Amigos y Familiares.

I N D I C E

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA COMO ELEMENTO
INCORPORAL DE LA EMPRESA

CAPITULO I

DETERMINACION DEL CAMPO DE APLICACION
DEL DERECHO MERCANTIL

A) Los actos de comercio.	1
B) El comerciante.	6

CAPITULO II

LA EMPRESA

A) Sus antecedentes, su terminología y su de- finición.	9
B) Sus elementos incorporales.	16
a) El avío o aviamiento.	17
b) La clientela.	17
c) El derecho al arrendamiento o propie- dad comercial.	18
d) La propiedad industrial.	21
1) El nombre comercial.	23
2) La muestra o emblema.	27
3) Las marcas.	28
4) Las patentes.	41
5) Los avisos comerciales.	27
e) Los derechos de autor.	22

CAPITULO III

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

A) La dependencia tecnológica.	57
B) Modalidades y mecanismos de la transferencia de tecnología.	77
C) Concepto y naturaleza jurídica de la transferencia de tecnología y análisis de la -- Ley sobre la materia.	83
D) Resultados en la práctica de la aplicación de la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas.	99
E) Beneficios obtenidos a través de la aplicación de la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas.	104
F) Organos relacionados con la transferencia - de tecnología.	106

APENDICE.-

Principales organismos internacionales relacionados con la transferencia de - tecnología.	119
CONCLUSIONES	125
BIBLIOGRAFIA	129

CAPITULO I

DETERMINACION DEL CAMPO DE APLICACION DEL DERECHO MERCANTIL

A) LOS ACTOS DE COMERCIO.

El Derecho Mercantil nació de las necesidades del comercio y de la economía y a costa del derecho común. Para determinar su contenido, fue necesario seguir primero un método o criterio subjetivo o profesional, - que atendía exclusivamente a la calidad y a la naturaleza de la persona que ejecutaba el acto. De esta manera, el Derecho Mercantil en la Edad Media limitó su campo de aplicación con objeto de dirimir conflictos entre las -- personas que formaban los gremios o las corporaciones de comerciantes, conforme a las normas que, basadas en las prácticas mercantiles, se dictaban en esos organismos. (1)

El otro método o criterio que se adoptó para determinar el campo de aplicación del Derecho Mercantil fue el objetivo, que atendió fundamentalmente a la actividad misma, con independencia de la persona que lo realizaba. Este criterio surgió cuando las normas de los gremios extienden su aplicación a quienes, sin ser comerciantes, contratan con ellos. Lo anterior se debió a que el - comercio se desarrolló rápidamente en toda Europa. Este método objetivo se reguló formalmente por vez primera en el Código de Comercio francés de 1808, implantado por Napoleón en toda Europa; en dicho Código se estableció una larga lista de actos que se consideraban mercantiles. (2)

Lorenzo Mossa, refiriéndose a los revolucionarios franceses, dice que "... para romper los privilegios corporativos, crearon un código a fin de regular el tráfico en sus actos objetivos, no como conjunto de la actividad personal del comerciante. Naturalmente, debieron considerar el concepto y la calidad de comerciante, que esta-

(1) Barrera Graf, Jorge.- Estudios de Derecho Mercantil, Derecho Bancario, Derecho Industrial.- Editorial Porrúa, S. A.- México 1958.- p.p. 225.

(2) Barrera Graf, Jorge.- Ob. cit.- p.p. 226 y 227.

ba en la tradición de las ordenanzas, y las pasaron al -- código. Más queriendo regular el acto mercantil objetivo y separarlo de la profesión, tomaron del Código Civil algunos contratos comunes al tráfico, como la sociedad, la venta, el mandato, la prenda y les imprimieron caracteres jurídicos mercantiles... El tipo de codificación, llamada objetiva, pero en realidad coordinando con la profesión mercantil y con la sociedad, a un mismo tiempo contrato y persona jurídica mercantil y profesional, conquistó el -- mundo". (3)

Aunque objetivo, el Código francés no extendió - el derecho mercantil a quienes no realizaban para sí actos de comercio, aunque en ellos participaran, su aplicación se limitaba a los comerciantes y a quienes por sí mismos celebran actos de comercio. En cambio, el Código alemán hizo - que el derecho mercantil también se aplicara a quienes siendo extraños a la profesión, trataran con comerciantes. El derecho italiano, informado por el tipo francés objetivo, - y por el tipo alemán subjetivo (1861), sometió al derecho - mercantil a todos los que participaran en el acto de comercio o que trataran con un comerciante, aunque el acto no -- fuera mercantil por el mismo. (4)

Los comentadores franceses del Código de Napoleón, que como ya dijimos fue el primer Código que reguló los actos de comercio, propusieron para definir al acto de comercio y a la actividad del comerciante, las características - de especulación e intermediación como finalidad del acto o - como función del comerciante. Sin embargo, estas caracteríg - ticas no abarcaban a todos los actos que se enumeraban en di - cho Código.

Por lo anterior, se trató de buscar una definición, analizando y clasificando los actos de comercio de diferentes sistemas positivos, a fin de que del análisis de dichos actos, se sacaran las características comunes a todos ellos.

(3) Mossa, Lorenzo.- Derecho Mercantil.- la. parte.- Traducción de Felipe de J. Tena.- UTEHA Argentina.- Unión Tipog - ráfica, Editorial Hispano Americana.- Buenos Aires 1940. p.p. 2.

(4) Mossa, Lorenzo, Ob. cit.- p.p. 3.

Entre los principales juristas que trataron de hacer este análisis, se encuentra Rocco, quien con base en el aludido Código francés, analizó el catálogo de actos enunciado por el Código italiano de 1882, e hizo la siguiente clasificación; a) actos mercantiles por su naturaleza intrínseca, son aquellos por medio de los cuales, se realiza una interposición en el cambio; y b) actos mercantiles por conexión, los cuales, eran "conexos con una operación de interposición".

Los actos mercantiles por su naturaleza intrínseca los clasificó a su vez, en cuatro categorías:

a) Actos de interposición entre productores y consumidores, encaminados a facilitar el cambio de bienes, tanto muebles como inmuebles.

b) Actos de interposición en el cambio a crédito, de dinero con dinero. (sic.)

c) Actos de interposición en el cambio del trabajo, en éstos se comprenden los actos en los que hay una utilización y organización del trabajo ajeno y una función de intermediación entre los trabajadores y el público. En éstos se podrían encuadrar los actos realizados por las empresas; y

d) Actos de intermediación en el cambio de riesgos.

Los actos que se enumeraban en dicho Código italiano y que no entraban en la clasificación de actos mercantiles por su naturaleza intrínseca, según Rocco, se comprendían dentro de los actos mercantiles por conexión.

El maestro Barrera Graf, comenta que se hicieron objeciones a la teoría propuesta por Rocco y se demostró que era inaplicable en la práctica, porque no cumplía con el fin para el cual fue propuesta.

Al no poder definir al acto de comercio por sus notas comunes, se intentó ofrecer una clasificación de dichos actos, con objeto de lograr un "agrupamiento de categorías homogéneas", que permitiera utilizar conceptos susceptibles de ser aplicados analógicamente a los actos no comprendidos en el catálogo indicado por la ley.

. . .

Entre estas clasificaciones se encuentra la que divide a los actos en objetivos, si no interviene un comerciante, y en subjetivos si interviene un comerciante. Rocco critica esta clasificación, porque considera que -- de aceptarse, implicaría la renuncia a tratar de exponer el concepto del acto de comercio.

No obstante la crítica anterior, Arcangelli clasifica a los actos de comercio en: a) absolutamente comerciales, que son aquellos que por diversas razones y para evitar cuestiones de competencia y reforzar la tutela jurídica de ciertas instituciones, siempre serán actos de comercio, porque la ley así lo establece; y b) actos relativamente comerciales, que son aquellos que derivan su naturaleza mercantil de la presencia de supuestos y condiciones internas del acto mismo, como son aquellos que responden a la noción económica del comercio, como las operaciones de banca, los actos realizados por las empresas, etc. Los actos relativamente mercantiles a su vez los divide en: accesorios o conexos de comercio y los que se refieren a la actividad del comerciante.

Esta clasificación de Arcangelli ha sido seguida sustancialmente en nuestro derecho patrio por don Roberto Mantilla Molina y por don Felipe de J. Tena. El -- maestro Barrera Graf considera que Arcangelli no analiza la estructura interna del acto que la ley considera como mercantil, y que su clasificación resulta artificiosa y contraria a la naturaleza del derecho mercantil. (5)

El mismo maestro considera que cualquier criterio para clasificar los actos de comercio, debe basarse en los siguientes puntos:

1.- Tener en cuenta los actos y relaciones propuestos por la ley.

2.- Respetar el nacimiento y evolución del Derecho Mercantil, como la estructura interna y la importancia actual de todos los actos comprendidos en la ley; y

(5) Barrera Graf, Jorge.- Ob. cit.- p.p. 232.

3.- Ofrecer un criterio jurídico unitario para - obtener el agrupamiento científico de los diversos actos - de comercio.

Con base en lo anterior, el maestro Barrera Graf clasifica a los actos de comercio en principales y en accesorios:

a) Los actos principales son aquellos que tienen individualidad propia, ya que su mercantilidad no deriva de otros actos sino de los elementos que los integran, y afirma que para estudiar estos actos, es necesario enunciar los elementos esenciales del acto jurídico en general, que son:

1.- El sujeto que interviene en la relación.

2.- El objeto de esa relación.

3.- El motivo o fin; y

4.- La forma en que debe manifestarse el acto, según lo ordene la ley.

Con base en estos elementos del acto jurídico, el mismo maestro divide a los actos principales, en:

I.- Actos de comercio por el sujeto, son aquellos en los que interviene un comerciante para su celebración, - por ejemplo, la apertura de crédito simple, las operaciones bancarias, etc.

II.- Actos de comercio por el objeto en que recae, son aquellos que recaen sobre cosas mercantiles o sobre cosas a las que la ley atribuye ese carácter, por ejemplo, las compras y ventas de acciones, certificados de depósito, actos relativos a la navegación, etc.

Cabe hacer la aclaración, que el maestro Barrera Graf se refiere al objeto indirecto de una obligación, ya que el directo sería el dar, hacer o no hacer, y recordando cual puede ser el objeto del acto jurídico en general, - diremos que si es directo será una obligación y si es indirecto será una cosa.

III.- Actos de comercio por su motivo o fin, son aquellos que la ley considera mercantiles, en atención a la finalidad que alguna de las partes persiga en su realización, y pueden ser de tres clases:

1.- Actos y contratos sobre muebles e inmuebles, realizados con el fin de especular.

2.- Actos cuyo fin es cambiar el riesgo individual por una cuota proporcional de un riesgo colectivo; y

3.- Actos de empresa, en los que el fin es la organización, explotación o liquidación de una empresa.

IV.- Actos de comercio por su forma, son aquellos constitutivos de sociedades comerciales, los títulos de crédito, que también pueden considerarse como actos de comercio por su objeto, y la carta de crédito, ya que para ser considerados mercantiles, deben cumplir con las formalidades indicadas por la ley.

b) Los actos accesorios de comercio son aquellos que determinan su mercantilidad por la conexión o relación que guardan con un acto principal de comercio, por ejemplo la prenda mercantil, la comisión mercantil, el contrato de transporte, etc.

B) EL COMERCIANTE.

Como indicamos al inicio de este estudio, cuando para determinar el campo de aplicación del Derecho Mercantil lo hacemos con base en la calidad y en la naturaleza de quien ejecuta el acto, estamos empleando un criterio o método subjetivo.

Este criterio se desdobra en dos formas; cuando lo realiza una persona física (comerciante individual) o una persona moral (comerciante colectivo). La primera de estas formas fue la adoptada por los gremios y guildas de comerciantes en la Edad Media, actualmente, nuestro Código de Comercio vigente regula al comerciante individual eventual y al profesional, el primero, es aquél que accidentalmente realiza alguna operación de comercio, y el segundo, es el que se dedica a hacer del comercio "su ocupación ordinaria".

El mismo Código de Comercio reglamenta al comerciante colectivo, en atención a los actos realizados por las empresas. Sobre este aspecto, el maestro Mantilla Molina considera que el Código de Comercio no regula a las empresas como actos de comercio, sino que serán actos de comercio aquellos cuya finalidad sea la producción para - el mercado, mediante la organización de los factores económicos (capital y trabajo), y afirma que es inútil la enumeración de las fracciones V a XI del Art. 75 de dicho Código, ya que la especial modalidad de la empresa, cualquiera que ésta sea, determina la mercantilidad de los actos - que la tienen como fin (6). En el mismo sentido se prouncia el maestro Barrera Graf, y agrega que de la práctica de los negocios, de la jurisprudencia y de la costumbre comercial, se infiere que la empresa como organización de los factores de la producción se considera mercantil cuando ésta realiza los actos que se enumeran en las fracciones V a XI del Art. 75 o actos análogos a los enunciados - en dichas fracciones.

Los dos criterios adoptados (subjetivo y objetivo) para determinar el campo de aplicación del Derecho Mercantil, nunca se aplicaron ni se aplicarán puramente. Es decir, si nos basamos en el método subjetivo, no todos los actos que realice el comerciante van a tener carácter mercantil, con todo y que los proyectos de reforma de 1929 y de 1947 de nuestro Código de Comercio, disponían que serían mercantiles los actos realizados por el comerciante para la explotación directa de las empresas o negociaciones mercantiles.

Hemos dicho que ésto no salva el problema, porque en la explotación directa de la empresa también se encuentran actos regulados por otras ramas del derecho, como son el pago de impuestos, la contratación de personal, las relaciones de la empresa con el Estado, la comisión de actos -- ilícitos penales e ilícitos civiles cometidos por los factores o por el personal de la empresa en general, etc.

(6) Mantilla Molina, Roberto.- Derecho Mercantil.- Editorial Porrúa, S. A.- México 1965.- p.p. 70.

Si por el contrario atendemos al criterio objetivo, nunca encontraremos actos de comercio ajenos al comerciante, sino una actividad mercantil que sirva para definir a las personas como comerciantes y para someter sus actos profesionales a una reglamentación especial, o a otras personas que no sean comerciantes, pero que realicen los actos que la ley considera mercantiles (7).

De la anterior consideración, debe concluirse --- que el Derecho Mercantil es un derecho eminentemente formalista, pues basta que la Ley diga que un acto es mercantil, para que éste se rija por la ley de la materia, independientemente de la persona que lo realice.

En este sentido, corresponde mencionar lo dicho por el gran jurista José Lorenzo de Benito, cuando expresó que no bastaba la declaración legislativa para determinar un punto en cuestión, sino que esa declaración debería necesariamente estar apoyada o constatada por la realidad. Opinión que ahora nos sirve para decir que generalmente los actos considerados como mercantiles por el legislador, han estado fundados en la realidad, tal es el caso de los títulos y de las operaciones de crédito y de los actos y contratos celebrados por las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas, aunque se dude de otros, como son los actos relativos al comercio y a la navegación marítimos y a los actos o contratos celebrados por las empresas mineras o petroleras.

(7) Garrigues, Joaquín.- Curso de Derecho Mercantil.- Imprenta Aguirre.- España 1972.- Tomo I.- p.p. 10.

CAPITULO II

LA EMPRESA

A) SUS ANTECEDENTES, SU TERMINOLOGIA Y SU DEFINICION.

"En la flor del Renacimiento, en el poderío de la Italia, también se abre la flor del derecho comercial... la clase política, las corporaciones y tribunales de comercio empujaban al reconocimiento de un derecho que se hacía rápidamente popular, como que tenía en su favor, frente al derecho clásico, la fuerza de la novedad y de la comprensión. Orientándose esencialmente hacia la profesión y corporación, fue derecho corporativo y subjetivo. El uso y los tribunales lo divulgaron, el arte jurídico italiano, la escuela de los mercantilistas de Stracca a Casaregis, después hasta Azuni, llevaron hasta las repúblicas hanseáticas la voz de un derecho que iluminó a toda Europa" (1)

Como ya lo expusimos, el derecho mercantil sólo se explica históricamente. Ascarelli, citado por Barrera Graf, dice que el Derecho Mercantil no responde a una exigencia técnica, sino a las cambiantes necesidades económicas; y su evolución, no es sino el reflejo de las distintas categorías de la historia económica. El mismo Ascarelli agrega que en la estructuración del estudio del Derecho Mercantil se considera al derecho de empresa como de carácter transitorio, y por ahora, sólo referido al régimen capitalista y a las actuales disciplinas de la economía.

La empresa, según Barrera Graf, no es una institución nueva en el derecho, sino que existió antes de que se regulara a los actos de comercio. Esta aseveración la explica diciendo que en la Edad Media nació el Derecho Mercantil como un derecho subjetivo, en el que las guildas y corporaciones aplicaban sus normas sólo a los comerciantes agremiados como un medio de defensa y protección de las actividades económicas que realizaban y como una manera rápida de resolver las controversias que surgieran entre ellos mismos. Este derecho de comerciantes se difundió rápidamente en Europa, porque no era un derecho tan formalista como el derecho civil romano, ni tan prolijo como el derecho adjetivo alemán, en razón de que los negocios comerciales exigían una reglamentación flexible y rápida.

(1) Mossa, Lorenzo.- Ob. cit. p.p. 2.

Después de que los comerciantes agremiados ejecutaban ciertos actos continúa y frecuentemente, se reconoció el carácter comercial de éstos y cuando los que no eran comerciantes matriculados negociaban con los que sí lo estaban, se ampliaba la jurisdicción consular para protegerlos, o en su caso enjuiciarlos. Con esta modalidad se empezó a gestar el cambio del sistema subjetivo al sistema objetivo, que culmina formalmente en el año de 1808 con el Código de Comercio francés. Sin embargo, la competencia de los nuevos tribunales mercantiles, al igual que el Derecho Mercantil en su origen, estuvo ligada a la intervención de los consulados y a la labor jurisdiccional de los cónsules o jueces mercantiles.

Con el proceso anterior, se empezaron a plantear problemas para poder delimitar el campo del Derecho Civil del Mercantil. La consecuencia fue que se tuvieron que enumerar los actos de comercio en una larga lista, tratando de prever para el presente y para el futuro, la concurrencia de los dos campos del derecho privado en un mismo negocio. Lo anterior no solucionó el problema por no ser posible, como tampoco es factible formular un concepto unitario del acto de comercio, debido a que, como antes lo apuntábamos, el Derecho Mercantil se ha integrado con base en diferentes criterios políticos, sociales y, sobre todo, económicos, de ahí que antes hayamos aseverado, siguiendo al maestro Barrera Graf, que el Derecho Mercantil sólo se explica históricamente.

Actualmente, dice Bigiavi, la empresa es una actividad profesional; es la actividad del empresario que abarca la materia del comercio y la industria en su sentido más amplio.

No es fácil precisar cuándo y cómo el Estado empezó a proteger a la empresa y al empresario; posiblemente, como señalan algunos autores, fue con las normas que se dieron para evitar la competencia desleal a la casa de comercio, es decir, al establecimiento.

Francia reguló primero el "fond de commerce", que es el elemento patrimonial de la empresa. Este concepto pasó a Alemania e Italia, donde ahondaron en el estudio de la empresa, y no fue sino hasta 1942 cuando se reglamentó la empresa sistemáticamente en el Código Civil italiano. Sin embargo, dicho Código no da el concepto de Empresa, y según explica Salandra, esta omisión fue deliberada, ya que cualquier concepto no hubiera respondido a una evolución económica posterior.

Debe considerarse que no existe uniformidad para denominar a la negociación mercantil, a la que nosotros llamamos

empresa, ya que, por una parte, nuestros Códigos de Comercio, Civil y de Procedimientos Civiles emplean el término negociación mercantil, mientras que otras leyes como la del Impuesto sobre la Renta, la de Quiebras y Suspensión de Pagos, la del Contrato de Seguro, la de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y la del Trabajo, hablan de empresa.

Algunos autores han identificado a la empresa con otros vocablos, como son: establecimiento mercantil o fabril, hacienda, fondo de comercio, casa de comercio, almacén y tienda.

El término establecimiento mercantil es más propio para designar el local en donde se realizan las actividades de la negociación, la cual puede tener uno o más locales, conservando su unidad; por lo tanto, es inadmisibles, ya que no comprende la idea de la empresa.

En cuanto al vocablo hacienda, en México, dice Mantilla Molina, tiene un aire tan campirano que no es posible aplicarlo a actividades mercantiles o industriales. (2) El maestro Barrera Graf critica la explicación dada por Mantilla Molina, ya que al referirse uno a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a nadie se le ocurre asociarla con actividades del campo. (3)

Fondo de Comercio.- Este término es desconocido en la práctica, aún cuando se usó mucho tiempo en España y en Francia.

Casa de Comercio.- Este término no se presta a confusiones y, además, está muy difundido en la práctica europea; es usado por varios juristas como Estasén, e impide aquellas frases que parezcan juego de palabras, como la que obliga a decir: "negocios concernientes a la negociación". (4)

Almacén y tienda.- Estas palabras no son lo suficientemente significativas, porque existen varias casas en que se habla de negociación sin que exista un almacén o una tienda, como por ejemplo una fábrica o un salón de espectáculos.

En cuanto al término empresa, Mantilla Molina dice que si bien en economía tiene una acepción precisa, en el campo del derecho no ha sido fijada, de tal manera que la usen todos los mercantilistas. Este vocablo se emplea frecuentemente para

(2) Mantilla Molina, Roberto.- Ob. cit. p.p. 98.

(3) Barrera Graf, Jorge.- Estudios. Ob. cit. p.p. 258.

(4) Mantilla Molina, Roberto.- Ob. cit. p.p. 99.

designar a un comerciante colectivo; tan es así que normalmente se define a la empresa como la sociedad mercantil o industrial que pone en ejecución grandes proyectos, desde luego que aquí se confunde al empresario con la empresa.

El mismo maestro Mantilla Molina afirma que la negociación mercantil es una forma de manifestación externa de la empresa, y ésta la considera como la organización de los factores de la producción.

Francisco Messineo dice: "... se debe considerar preminente, entre todos los aspectos, el de empresa como actividad... donde la empresa, por el trámite de la referencia al empresario, es delineada, precisamente, como ejercicio profesional de actividad económica organizada a un fin. De este modo, la distancia entre concepto económico y concepto jurídico de empresa, que resulta notable precisamente por efecto de la multiplicación de los significados jurídicos que acompañan al término único de empresa, se atenúa; si se pone el acento sobre la actividad que la empresa emplea, sobre el carácter profesional de ella, sobre la organización que ella actúa y sobre la finalidad productiva de intercambio que ella se propone, se comprende que el concepto jurídico fundamental de empresa se convierte en una derivación del concepto económico". (4 bis)

A nosotros nos parece más adecuado el término de empresa ya que, por una parte, en las últimas leyes promulgadas se ha empleado dicho término, no obstante que tiene una acepción económica. No hay que olvidar la relación tan íntima que tiene el derecho con la economía, e inclusive el lenguaje jurídico se ha utilizado en otros campos como lo es el contable, el de administración, etc., sin que nadie refute la validez de la terminología jurídica.

Otra de las razones por la cual nos inclinamos a usar el término empresa, es que en el proyecto de Código de Comercio de 1947 se usó dicho vocablo en el Libro Tercero, Título Primero "De la empresa mercantil y de alguno de sus elementos". (sic). Dicho título se divide en dos capítulos: el primero, reglamenta a la empresa y el segundo, se refiere a sus elementos.

Además, en dicho proyecto la empresa se configuró como uno de los factores centrales del Derecho Mercantil, atribuyendo, por tanto a éste, una calidad subjetiva.

(4 bis) Messineo, Francisco.- Manual de Derecho Civil y Comercial.- Traducción de Santiago Sentis Melendo.- Ediciones Jurídicas Europa-América.- Buenos Aires. Tomo II p.p.217.

En este orden de ideas, siempre que en el curso de este trabajo nos refiramos a la empresa, debemos entender que se trata de un comerciante colectivo, a quien la Ley otorga personalidad jurídica por estar reglamentado como persona moral en la Ley de Sociedades Mercantiles. La anterior consideración se debe a que el tema a tratar en este trabajo, por la importancia social, política y económica que reviste, sólo puede atribuirse a una sociedad mercantil. Hablamos, por supuesto, de la transferencia de tecnología y del uso y explotación de patentes y marcas.

Esto no quiere decir que un comerciante individual o una negociación mercantil (a quien la Ley no otorga personalidad jurídica y económicamente por regla general no es fuerte) jurídicamente no puedan ser sujetos de la transferencia de tecnología o del uso y explotación de patentes y marcas, sino que por lo poderoso de la inversión, se presta a que sea desempeñada precisamente por una sociedad mercantil y preferentemente por una sociedad anónima, de ahí que don Joaquín Garrigues diga que por el desarrollo de las sociedades de responsabilidad limitada, principalmente la sociedad anónima, con las formas de producción racionalizada, la intervención y el proteccionismo estatal, la lucha de mercados internos e internacionales, surge el derecho comercial como derecho de la economía y dentro de ella la empresa como la organización más adecuada de los factores de la producción, encaminada a obtener una ganancia limitada. (5)

El ilustre mercantilista español Rodrigo Uría dice que hay una correlación de los conceptos de empresario y empresa. El empresario "... es la persona que ejercita una empresa y ésta ... un especial modo de desarrollar una actividad económica cualificada". (5 bis) Tulio Ascarelli dice que lo que caracteriza al empresario es "... una actividad económica ... es, pues, la naturaleza (y el ejercicio) de la actividad la que califica al empresario (y no, por el contrario, la condición del sujeto lo que después califica la actividad)". (6) Según esta idea, no puede haber empresario sin empresa ni viceversa; sin embargo, por ser tan íntima la unión de estos conceptos, es frecuente que

(5) Garrigues, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 285.

(5 bis) Uría, Rodrigo.- Derecho Mercantil.- Impreso en los Talleres de Silverio Aguirre Torre.- España 1958. p.p. 24.

(6) Ascarelli, Tulio.- Iniciación al Estudio del Derecho Mercantil.- Traducción de Evelio Verdera y Tuells.- Publicaciones del Real Colegio de España en Bolonia.- Bosch 1969.- España. p.p. 139.

se utilice el vocablo empresa para señalar al empresario, y así se habla de empresa como sinónimo de sociedad mercantil o como sujeto activo o pasivo de cualquier relación jurídica, ya sea mercantil, fiscal o laboral.

Nuestra Ley Federal del Trabajo, en diversos preceptos se refiere al empresario con el término de empresa, haciendo suponer que también lo utiliza como sinónimo de persona moral.

Barrera Graf dice que la empresa es la organización de una actividad económica, que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o de servicios. Esta definición es muy amplia, ya que comprende la actividad comercial, la industrial y la de consumo, por lo que el mismo maestro, para restringir el alcance de ese concepto, hace una enumeración taxativa de las empresas, clasificándolas en: comerciales, que son las de tipo industrial dirigidas a la producción de bienes o servicios; de intermediación en la circulación de los bienes; de transporte; de banca y de seguros, y finalmente las que realizan una actividad auxiliar de las anteriores. El propio Barrera Graf agrega que nuestro derecho vigente, a pesar de que algunas leyes regulan cuestiones sobre la empresa, no da el concepto de ella, ni tampoco del empresario de la hacienda, ni normas para proteger a la clientela o a la empresa misma.

Rodrigo Uría comenta que durante un tiempo se pensó tomar de la ciencia económica el término de empresa, haciendo valedero su concepto de organización de los factores de la producción (capital y trabajo) con finalidad de lucro.

Sin embargo, afirma que doctrinas recientes separan el aspecto subjetivo y objetivo del fenómeno empresa como unidad económica orgánica. El subjetivo es la actividad del empresario organizador y el objetivo es el conjunto de medios instrumentales reales o personales organizados por el empresario, de ahí que diga que la empresa "... es el ejercicio profesional de una actividad económica organizada con la finalidad de actuar en el mercado de bienes o servicios". (7)

De este concepto, estudia los caracteres de la empresa, que son los siguientes:

1.- La actividad de la empresa debe ser de orden económico, distinguiéndose de las actividades artísticas o intelectuales.

(7) Uría, Rodrigo.- Ob. cit. p.p. 25.

. . .

2.- Debe ser una actividad organizada, que manifieste al exterior la coordinación y estabilización de medios materiales y trabajo ajeno.

3.- Debe ser una actividad profesional, es decir, continua, sistemática y con propósito de lucro.

Con base en estos caracteres, desentraña el fin de la empresa, que viene a ser el producir bienes o servicios o el cambio de ellos en el mercado, con objeto de satisfacer la demanda de éste.

Como puede verse, el fin de la empresa explica y justifica por qué el derecho regula la actividad empresarial y cuida los intereses de terceros ligados a ella y los de la economía.

Explicando lo que Uría entiende por empresa, diremos que jurídicamente debemos entender por empresario "... la persona física o jurídica que por sí o por medio de delegados ejerce y desarrolle en nombre propio una actividad constitutiva de empresa, adquiriendo la titularidad de las obligaciones y derechos nacidos de esa actividad". (8)

Como puede apreciarse, este concepto no implica que el empresario deba ejercitar directa y personalmente la actividad empresarial, sino que lo puede hacer a través de representantes, marcando así la diferencia que existe con el concepto económico de empresario, quien directamente coordina los diferentes factores de la producción y se interpone entre ellos para desarrollar el plan previsto en el proceso productivo. De igual manera, se observa que el empresario puede ser una persona física o una persona moral, siendo esta última, como ya lo expusimos, la que tiene mayor interés para nuestro estudio.

De la misma manera, el maestro Barrera Graf dice que la empresa no es un sujeto nuevo de derecho, semejante al comerciante individual o al colectivo, sino que el sujeto de la empresa lo será el titular o el empresario que de acuerdo con el Código italiano de 1942, es la persona que ejercita profesionalmente una actividad económica organizada, la cual se dirige a la producción o al intercambio de bienes o servicios. En otras palabras, el empresario es una persona física o moral que maneja una empresa en forma permanente, reiterada y habitual.

(8) Uría, Rodrigo.- Ob. cit.- p.p. 28.

El empresario debe actuar profesionalmente y, de este carácter, se derivan dos notas:

- a) El carácter eminentemente subjetivo de la empresa y,
- b) La finalidad de lucro o especulación y, de acuerdo con la nueva terminología, ya no se habla de comerciante, sino de empresario o de empresa.

Esta última nota es en razón a que sólo una persona moral, que desarrolle propiamente la actividad de empresario en las grandes empresas, es la que nos interesa, en virtud de que es la única que puede producir bienes y servicios en gran escala y, por consiguiente, necesita tecnología adecuada y suficiente para cumplir debidamente con ese fin. En relación con esta idea, don Joaquín Rodríguez Rodríguez dice que la sociedad anónima representa una forma de organización estable y permanente, pues lo que suceda a los socios es irrelevante para la sociedad y por lo mismo ésta tiene continuidad; además, es una sociedad en la que los que participan en ella no tienen el miedo de sufrir pérdidas ilimitadas que comprometan toda su situación patrimonial, ya que es una sociedad de responsabilidad limitada, con un capital dividido en acciones, debidamente representadas por títulos de crédito que incorporan los derechos de participación y el carácter de socio. (9)

B) SUS ELEMENTOS.

Como lo expresamos antes, y siguiendo al Dr. Mantilla Molina, la empresa debe ser considerada como un conjunto de cosas y derechos destinada a ofrecer sistemáticamente bienes y servicios, para obtener por esa intermediación una ganancia. De esta consideración se desprende que la empresa está integrada por dos clases de elementos: los inmateriales o incorporeales y los materiales, tangibles o corporales.

Los elementos incorporeales o inmateriales son: a) el avío o aviamiento; b) la clientela; c) el derecho al arrendamiento o propiedad comercial; d) la propiedad industrial; e) los derechos y obligaciones que se derivan de los contratos en virtud de los cuales el personal de la empresa presta sus servicios, y f) los derechos de autor.

(9) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Curso de Derecho Mercantil.- Editorial Porrúa, S.A.- México 1967.- Tomo I. p.p. 77.

Los elementos corporales son: a) los muebles y enseres; b) las mercancías, y c) las materias primas.

En el orden antes expuesto, vamos a estudiar cada uno de estos elementos.

a) El avío.- Este elemento inmaterial consiste en la buena organización de la empresa, conseguida a través del conocimiento de los hábitos y gustos del público, las listas de nombres y direcciones de los clientes, el buen servicio suministrado por el personal, es decir, "... es el producto de la inteligencia humana aplicada a hacer que de un conjunto heterogéneo de elementos dispares resulte una combinación apta para la obtención del fin deseado" (10); un buen avío en la empresa produce pingües utilidades al atraer como consecuencia mayor número de clientela, es por esto que Mantilla Molina dice que entre clientela y avío existe íntima e insoluble conexión; son, valga la vieja metáfora, el anverso y el reverso de una misma tela. (11)

Sin embargo, este autor, al igual que Barrera Graf y Rodrigo Uría, no los consideran como elementos de la empresa, sino como cualidades de ésta, de ahí que la ley no las proteja directamente, sino su tutela proviene de la que se le da en conjunto a la empresa, principalmente la relativa a la competencia desleal. Pero por supuesto, sí son susceptibles de apreciación económica, cuando por cualquier título jurídico se transmita la empresa. Es obvio que una empresa acreditada, con buena clientela que la distinga, además, por su alta rentabilidad, al momento de transmitirse aumenta considerablemente el valor de la operación en beneficio de su empresario organizador.

Por lo anterior, debe considerarse al avío como una cualidad de la empresa, susceptible de tener un carácter patrimonial en beneficio del empresario cuando se transmite con la empresa.

b) La clientela.- Es una consecuencia o manifestación del aviamiento, y es "... el conjunto de personas que acuden a la empresa para la adquisición de los bienes o servicios producidos por ésta, o bien como la corriente de pedidos o demandas de los bienes o servicios de la empresa, por parte de una masa de personas". (12)

(10) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit.- p.p. 413.

(11) Mantilla Molina, Roberto.- Ob. cit.- p.p. 107.

(12) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit.- p.p. 414.

Como vemos, la causa de la clientela es la buena administración de la empresa. Al igual que el aviamiento, la mayoría de los autores la consideran como cualidad y no como elemento de la empresa. Esta cualidad se manifiesta por el transcurso del tiempo necesario y suficiente, para mantener rentable la empresa.

c) El derecho al arrendamiento o la propiedad comercial.- Cuando el empresario no tiene un local propio dónde instalar los elementos corporales de su empresa, lo obtiene mediante un contrato de arrendamiento, que puede traer como consecuencia una contraposición de intereses entre el arrendador y el arrendatario, en los siguientes casos:

1.- Si durante la vigencia del contrato el titular de la empresa pretende enajenarla; y

2.- Si al concluir el término del arrendamiento, el empresario desea seguir explotando la empresa.

En el primer caso, el empresario necesita el consentimiento del arrendador para ceder sus derechos sobre el contrato de arrendamiento o subarrendar el local, lo cual dificulta la enajenación de la empresa, ya que dicha transmisión estaría condicionada a la voluntad del arrendador, y en el caso de que se contraviniera lo dispuesto por el artículo 2480 del Código Civil para el Distrito Federal, es decir, si cediera sus aludidos derechos o subarrendara total o parcialmente la finca, sin el consentimiento del arrendador, éste tendría facultad para rescindir el contrato, de acuerdo con lo previsto por el artículo 1949 del mismo Código Civil, precepto conforme al cual se faculta a una de las partes para rescindir el contrato por incumplimiento de las obligaciones de la otra parte.

Mantilla Molina considera que esta prohibición legal de subarrendar es injustificada y lesiva para el empresario, pues según él, bastaría imponer solidariamente al arrendatario y al subarrendatario, el cumplimiento de las obligaciones contractuales. (13)

En cuanto al segundo caso, si al concluir el plazo del arrendamiento el empresario desea seguir con el uso del inmueble, tiene derecho a que al término del contrato se prorrogue por un año más, siempre y cuando el propietario no desee habitar el lo-

(13) Mantilla Molina, Roberto.- Ob. cit.- p.p. 109.

cal o cultivar la finca, y se encuentre el arrendatario al corriente en el pago de las rentas, según lo dispone el artículo 2485 del mencionado Código Civil.

Don Joaquín Rodríguez Rodríguez dice que en nuestro derecho patrio sólo hay algunas normas sobre el arrendamiento de locales para empresas, pues no existe una legislación especial en favor de los arrendatarios empresarios, como la hay en otros países, en donde la reglamentación legal sobre la propiedad comercial atribuye a los empresarios derechos especiales sobre los locales arrendados, que pueden consistir en una prórroga en la duración de los contratos, en el otorgamiento, al arrendatario, del derecho por el tanto para el caso de venta del inmueble, en dar al arrendatario una parte de la ganancia que obtenga el propietario al enajenar el local, etc. (14)

Sobre este particular, Georges Ripert, comenta "... el derecho de propiedad comercial es un derecho a la indemnización por el perjuicio causado en caso de no renovación del arrendamiento". (15) Y Barrera Graf agrega, "la justificación económica de tal derecho, que desde el punto de vista jurídico constituye una grave limitación a la propiedad del arrendador, así como a otros principios contractuales del derecho común, estriba, en concepto de los autores que defienden dicha facultad del inquilino, en la circunstancia de que el titular del local arrendado suele beneficiarse con el aviamiento de la hacienda, a la expiración del plazo del contrato de arrendamiento respectivo, y parece injusto e inconveniente, por un lado, favorecer gratuitamente al arrendador de un provecho o plus valor ganado por su finca, al que él fue por completo ajeno y, por otro lado, privar al arrendatario del local objeto del contrato, sin concederle derecho a recibir el valor del prestigio y de la fama que por su actividad al frente de una empresa ha ganado para ésta y ha atribuido a dicho local". (16)

No falta razón a los autores antes citados y aunque en verdad en derecho patrio no hay una reglamentación especial sobre el arrendamiento de locales a empresas, la ley Civil confiere al empresario ciertos derechos derivados del contrato de arrendamiento, como son:

(14) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 416.

(15) Ripert, Georges.- Tratado Elemental de Derecho Comercial.- Tipográfica Editora Argentina.- Traducción de Felipe de Solá Cañizares.- Argentina 1954.- Tomo I. p.p. 271.

(16) Barrera Graf, Jorge.- Tratado de Derecho Mercantil.- Editorial Porrúa, S. A.- México 1957. p.p. 243.

a) El derecho de preferencia en igualdad de condiciones, sobre otra persona que pretenda arrendar, o comprar la finca, si el empresario tiene más de 5 años en el local y ha hecho en él mejoras de importancia (Art. 2447 de dicho Código).

El maestro Mantilla Molina considera loables estos principios, ya que al concluir el contrato de arrendamiento se armonizan los intereses del propietario y del empresario, en relación con los intereses colectivos. (17)

El interés del empresario consiste en que si el local comercial está bien situado y el público acude a él, debe protegerse de la competencia que pudiera hacerle otro empresario del mismo ramo, que se estableciera en ese local.

El interés del propietario puede traducirse en querer usar el local arrendado, o arrendarlo en mejores condiciones, si el anterior empresario manifiesta no querer ocupar en lo sucesivo el local. Puede suceder también que el arrendador tenga interés en reconstruir el inmueble.

Los intereses de terceros y de la colectividad en general, pueden traducirse en que empresarios más emprendedores y capacitados pueden establecer su empresa en ese local, brindando mejores servicios a la sociedad y así, ambos resultar beneficiados.

b) El derecho, si la empresa está ubicada en el Distrito Federal, de prorrogar en sus términos el contrato de arrendamiento destinado a local de comercio, si dicho contrato hubiera sido celebrado con anterioridad al 1.º de enero de 1949, según lo dispone la Ley respectiva de 24 de diciembre de 1948. Por decreto de 30 de noviembre de 1951, se excluyó de este derecho a los locales comerciales destinados a cantinas, cabarets, centros de vicio, explotación de juegos permitidos por la ley y salones de espectáculos públicos como teatros, cinematógrafos y circos. Algunos Estados de la República expidieron decretos como el anterior.

El proyecto de Código de Comercio de 1929 regulaba el arrendamiento de los locales destinados al comercio, invadiendo, de esta manera, el campo del derecho civil. En dicho proyecto el legislador federal imponía obligaciones a una persona no comerciante, por lo que se ha objetado de inconstitucional, ya que

(17) Mantilla Molina, Roberto.- Ob. cit. p.p. 110.

el Congreso de la Unión no tiene facultades para legislar en materia civil en los Estados de la República.

El anteproyecto de 1947 no estableció nada sobre el arrendamiento de locales comerciales, pero al revisarse dicho anteproyecto en 1952, se decidió hacer una remisión de la materia a una Ley Sobre Arrendamientos Mercantiles.

El proyecto de Código de Comercio de 1960, también hace remisión de la materia a la aludida Ley.

d) La propiedad industrial.- Paul Roubier la define como "... un nombre colectivo que designa el conjunto de institutos jurídicos o Leyes que tienden a garantizar la suma de derechos deducidos de la actividad industrial o comercial de una persona y a asegurar la lealtad de la concurrencia industrial y comercial". (18)

El término o vocablo propiedad industrial ha sido considerado inapropiado por algunos autores; basan su dicho en que la palabra 'industrial' es ambigua, ya que proviene de industria y, de esta manera, puede tomarse en un sentido estricto, en oposición al comercio, a la agricultura y a la industria extractiva, o bien, tomarse en un sentido tan amplio que encuadre toda la variedad del trabajo humano. También se juzga inadecuado porque el vocablo 'propiedad' se aplica normalmente a los bienes tangibles, corpóreos y porque se trata de un derecho temporal (Kohler). Aunque esta posición "... ha sido superada por la moderna doctrina, que decididamente habla de propiedad inmaterial. Recae ésta sobre bienes inmateriales, es decir, sobre ideas, en cuanto son porciones del pensamiento desprendidas de su fuente (Carnelutti). (19)

La propiedad es un derecho absoluto y la temporalidad no excluye el concepto de propiedad, como no la excluye en algunas operaciones de crédito como son el reporto o el fideicomiso. Además, consideramos con base en lo dicho por el mismo Carnelutti, que la propiedad inmaterial ocupa un lugar intermedio entre la propiedad sobre las cosas y el derecho sobre la propia persona, de ahí que sea considerada por la mayoría de los autores como una auténtica propiedad, si bien su objeto no son cosas, sino bienes inmateriales que en la gran mayoría tienden a obtener y

(18) Rangel Medina, David.- Tratado de Derecho Marcario.- Editorial Libros de México, S. A.- México 1960. p.p. 101.

(19) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 416.

transformar determinados productos y que no pueden ser protegidos como las propiedades corporales para el mantenimiento en la posesión y para la reivindicación, aunque la acción penal garantiza el monopolio de la explotación. (20)

Además, corresponde mencionar que al hablar de propiedad industrial, como especie del género propiedad inmaterial, no se comprende la otra especie que son los derechos de autor. La anterior consideración se explica porque en ciertos casos es difícil incluir en la propiedad industrial algunas creaciones, como son las patentes de dibujos y modelos industriales, que más bien parecen encuadrarse en los derechos de autor.

Sobre lo antes expresado, el maestro Barrera Graf, siguiendo a Koubier, Chiron, Greco y Ascarelli, comenta que los objetos inmateriales o incorporeales "... no están sujetos, evidentemente, a la posesión material y, en consecuencia, no les son aplicables aquellos derechos reales cuya existencia supone la detentación, como la servidumbre y la usucapión, ni tampoco es procedente para su tutela la acción de reivindicación, ni cabe la ejecución forzada; en cambio, conceden a su titular un derecho oponible erga homines, aunque siempre en función de la posibilidad de la concurrencia ... no obstante, la tutela de dicho derecho inmaterial es tan enérgica como la que se concede al derecho de propiedad, ya que se otorga al titular una acción inhibitoria para que 'cese la usurpación', ... la acción de indemnización por daños y perjuicios y la acción penal por falsificación o imitación del nombre". (21)

Con base en la doctrina moderna, (Kohler, Nicola Stolfi, Edmundo Picard, Rotondi, Ladas y Greco), consideramos que la acepción correcta, respecto de la terminología que estamos estudiando, es la de propiedad inmaterial, que se divide en propiedad industrial y en propiedad intelectual o derechos de autor.

David Rangel Medina (22) afirma que el fundamento de la propiedad inmaterial puede invocarse en tres ideas espigadas por la filosofía del Derecho:

1.- La idea del orden interno de la sociedad, considerado como el primer valor social que se ha procurado desde la antigüedad, ya que de acuerdo a la buena política de la economía y del comercio, los signos han servido para diferenciar una empresa

(20) Ripert, Georges.- Ob. cit. p.p. 306.

(21) Barrera Graf, Jorge.- Tratado. Ob. cit. p.p. 262.

(22) Rangel Medina, David.- Ob. cit. p.p. 103 y 104.

de otra, razón por la cual se beneficia no sólo al empresario que pudiera sufrir una confusión con otros competidores, sino también a los consumidores que prefieren los productos elaborados por la empresa de su preferencia.

Sobre este particular, don Joaquín Rodríguez Rodríguez ha subrayado la existencia de tres principios directores, que son: a) el del orden público, que tiene en cuenta la necesidad de que toda empresa se distinga precisamente de las demás; b) el de la protección del público que trata de impedir la confusión del mismo sobre la identidad del titular de una empresa o sobre la calidad de sus productos; y c) el de la protección del titular contra la competencia ilícita. (23)

2.- Una idea de justicia, pues quien ha creado algo nuevo o mejorado un producto industrial, beneficiando en general a la colectividad, es merecedor a que durante cierto tiempo pueda explotar en exclusiva su creación. Por el contrario, también es justa la prohibición para que terceros usen signos distintivos propios en productos que no han sido creados o elaborados por ellos.

3.- La idea del progreso, un país que aspira a ser rico en invenciones o creaciones, da incentivos o recompensas a sus creadores, consistentes, por ejemplo, en llevar su nombre, darles un monopolio temporal de explotación, etc., a la vez que tiende a buscar su multiplicación. (24) Roubier afirma que esos derechos constituyen una ventaja social por el impulso que se da al progreso de la industria.

Mantilla Molina ha dividido en dos grupos los derechos que confiere la propiedad industrial: los que tienen como principal función proteger a la empresa y los que tienen como principal función un monopolio temporal de explotación. Con base en este criterio pasaremos enseguida a estudiar los mencionados derechos.

En el primer grupo, se comprenden el nombre comercial, la muestra o emblema y las marcas. En el segundo grupo, se encuentran las diversas clases de patentes y los avisos comerciales.

1) El Nombre Comercial. - No existe uniformidad en cuanto a lo que se entiende por nombre comercial. Unos autores (Vivante, Garrigues, Escarra y Ripert) lo consideran como el nombre

(23) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 417.

(24) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 434.

bajo el cual un empresario ejerce el comercio; otros (Rotondi, Sepúlveda y Mantilla Molina) entienden por nombre comercial el nombre de la empresa. En derecho patrio, aunque el artículo 214 de la Ley de la Propiedad Industrial parece identificar el nombre comercial con el nombre del comerciante o empresario, del contexto de la propia Ley (Arts. 215, 219, 220, 224 y 225) se concluye que el nombre comercial es el nombre de un establecimiento o de una empresa, y no el del empresario, aunque en la realidad pueden coincidir.

Desde antes de que se difundiera la escritura, los comerciantes ya usaban un signo distintivo en sus mercancías, el signum mercatoris, y al difundirse el arte de escribir se usó el nombre personal del comerciante. Sin embargo, posteriormente se utilizó para designar al establecimiento con el nombre de una persona o con el de una cosa, o con ambas expresiones.

Con base en lo anterior, la doctrina nacional ha dividido el nombre comercial en: subjetivo o personal, cuando se refiere a sociedades, y objetivo cuando sirve para designar empresas. En el primer caso la reglamentación legal aplicable es la Ley General de Sociedades Mercantiles y en el segundo, la Ley de la Propiedad Industrial. En ambos casos el titular o propietario es la persona física o moral que lo crea y que lo usa. (25)

En derecho extranjero el nombre comercial se usa como "firma", es decir, cuando el nombre distingue al empresario, o como manifestación de la voluntad del mismo empresario para asumir derechos y contraer obligaciones; al respecto, Weiland ha dividido en tres grupos esas legislaciones:

a) Países de completa libertad de firma.- En éstos, las sociedades mercantiles y los comerciantes individuales pueden elegir el nombre comercial que más les agrade (derecho anglo-norteamericano).

b) Países de firma restringida.- En éstos prevalece el uso del nombre comercial veraz y claro, por lo tanto, al contrario que el sistema anterior, prohíbe la utilización de los nombres de fantasía (Francia, Bélgica y algunos países de Hispanoamérica).

c) Países de sistema mixto.- En éstos los principios de veracidad y claridad del nombre se rompen en la medida neces-

(25) Barrera Graf, Jorge.- Tratado. Ob. cit. p.p. 249.

ria para el mantenimiento de la empresa, en cuanto dicho nombre constituye un valor patrimonial incorporado a la misma empresa (Alemania). (27)

En nuestro Derecho, como ya lo expresamos, el nombre comercial es el nombre de un establecimiento o empresa, y los comerciantes individuales usan su nombre civil para actuar mercantilmente; por lo tanto, no existe el concepto de "firma" antes estudiado, sino el de nombre del establecimiento.

El nombre comercial en derecho patrio puede ser de fantasía, referirse al objeto de la empresa, o formarse con el nombre del empresario, y si se trata de un empresario colectivo, coincidirá con su razón social o su denominación, según sea el caso.

Para adquirir el derecho al uso exclusivo del nombre comercial debe utilizarse efectivamente éste y sólo se protege en el campo de la clientela efectiva. Comprobado debidamente el uso del nombre comercial, el empresario queda protegido en cuanto otros quieran imitarlo o usarlo, y si fue objeto de publicación en la "Gaceta de la Propiedad Industrial", la protección se extiende a 10 años, prorrogable por igual tiempo con nuevas publicaciones, y en caso de imitación o uso, el empresario tiene derecho a exigir que cese la usurpación, el resarcimiento de daños y perjuicios y la imposición de prisión y multa al usurpador, por presumirse dolosa su conducta (Art. 24 de la Ley de la Propiedad Industrial).

El nombre comercial en las sociedades mercantiles es un elemento esencial y obligatorio, en virtud de que es la forma de identificación e individualización de carácter insustituible. Puede ser una razón social o una denominación, según se trate de una sociedad de personas o de capitales; en el primer caso se forma con el nombre de uno o más socios, en el segundo, se forma libremente.

El nombre comercial de las sociedades, por tratarse de un signo distintivo, debe ser diferente al de las demás sociedades. Lo anterior se desprende de lo dispuesto por el artículo 88 de la Ley de la materia, que por extensión se ha aplicado a todas las formas de sociedad. Por dicha supletoriedad, la Ley de la Propiedad Industrial concede derechos sobre el nombre de las sociedades a quien primero lo haya usado, aplicando el viejo

(27) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 420.

aforismo "primero en tiempo primero en derecho". El nombre comercial de las sociedades mercantiles debe inscribirse en el Registro Público de Comercio.

El nombre comercial de las empresas, o negociaciones mercantiles, forma parte del conjunto orgánico y unitario de los bienes materiales e inmateriales de la hacienda y sirve para distinguirla de otras empresas. Recae sobre la empresa y no sobre el empresario, por eso es uno de sus elementos, y confiere al empresario un derecho exclusivo de uso, que sirve para designar a toda la empresa y a las mercancías producidas.

Gran parte de la doctrina (Lacour, Greco, Ferrara, Casanova, Murano y Garrigues) consideran como principal función del nombre comercial la protección de la empresa y del empresario, fundamentalmente desde dos puntos de vista:

a) Interno.- Para proteger al aviamiento, es decir, la labor de coordinación y organización de los diferentes elementos que comprenden la hacienda y que revelan como un todo unitario a la empresa. En otras palabras, el nombre comercial viene a ser la unión y conexión de todos los bienes materiales y las relaciones jurídicas que nacen de la empresa con el empresario y con el personal, y que sirve para individualizar ese conjunto.

Proteger el nombre comercial, por ende, significa la protección y conservación de la integridad de la empresa como unidad económica.

b) Externo.- Visto desde las relaciones con el mercado, sirve para atraer y conservar a la clientela, ya que ésta acude a la empresa por los signos en las mercancías (marca), por el local (rótulo o muestra) o por la empresa considerada como unidad (nombre comercial).

El nombre comercial puede ser objeto de transacciones en virtud de que tiene contenido patrimonial y, por tanto, puede valorizarse como elemento de la empresa a la que pertenece. Por lo anterior, debe considerarse su enajenación conforme a las reglas del derecho común.

Sin embargo, es un derecho accesorio a la empresa, es decir, está ligado a ella y si ésta se enajena, normalmente se transmite también el nombre comercial.

Barrera Graf dice que el nombre comercial beneficia al empresario, porque le reconoce una propiedad intelectual y lo protege de imitaciones e innovaciones; a la empresa, porque evi-

ta las confusiones que pudiera haber con otras empresas o con los productos elaborados, protegiendo a la vez el aviamiento del empresario; y a la clientela, porque evita que sufra perjuicios al acudir a otra empresa de igual nombre que no les concederá las mismas prerrogativas o la misma calidad de los productos. (28)

Respecto de la naturaleza jurídica del nombre comercial, ha sido considerado como un derecho típico de individualización, que se manifiesta en el uso y goce exclusivo de ese signo distintivo, con exclusión de terceros. Recae sobre una cosa incorporal y concede a su titular un derecho real. Su exclusividad se limita al campo de la clientela efectiva, es decir, de la clientela que acude o puede acudir a la empresa a consumir las mercancías ahí producidas, o expendidas, y puede ser susceptible de transmisión por cualquier acto jurídico que implique enajenación.

Corresponde mencionar, que el nombre comercial es el nombre de la empresa y puede confundirse con el rótulo o nombre comercial y con algunas otras representaciones emblemáticas que enseguida estudiaremos.

2) La Muestra o Emblema.— El maestro Mantilla Molina asevera que el nombre comercial sólo debe formarse por palabras, pero agrega, "... no solamente con palabras se identifica una negociación, sino también por medio de signos, dibujos o esculturas, que constituyen la muestra o emblema ...el emblema es la representación plástica de la negociación cuya manifestación tangible en el exterior del establecimiento constituye la muestra". (29)

El derecho patrio no ha dado importancia a este elemento de la propiedad industrial, de ahí que la actual legislación sea incipiente y confusa.

La doctrina ha identificado y estudiado la muestra en forma conjunta con los rótulos (avisos comerciales), de ahí que Vivante diga, "el rótulo o emblema es el signo, formado por palabras o dibujos, con el cual se distingue el establecimiento comercial (30); y Broseta Pont afirme "... el rótulo es el signo distintivo destinado a diferenciar el establecimiento o los esta-

(28) Barrera Graf, Jorge.— Tratado. Ob. cit. p.p. 252.

(29) Mantilla Molina, Roberto.— Ob. cit. p.p. 117.

(30) Vivante, César.— Tratado de Derecho Mercantil.— Editorial Reus, S.A.— Traducción de Miguel Cabeza y Avido.— España 1936. Vol. III. p.p. 16.

blecimientos en los que los empresarios realizan su actividad económica. Su finalidad es, por tanto, distinguir la sede física donde está situada la empresa o sus locales. (31)

3) Las Marcas.- La marca "... es el signo con el que un empresario (marca individual) o un grupo de empresarios (marca colectiva) diferencian el resultado material o tangible de su actividad económica". (32)

En las más remotas épocas de la civilización, "se encuentra ya un uso que consistía en señalar con el nombre o con un emblema los productos del arte y de la industria para garantizar a su autor el mérito de los mismos y para facilitar su difusión". (33)

En el arte de la cerámica se encuentran rastros de las antiquísimas fábricas chinas y japonesas de porcelana. En Grecia y en Roma se marcaban estatuas, monedas y mercancías. (34)

Sin embargo, esas marcas no disfrutaban de una tutela jurídica especial (Kohler y Franchi).

En la Edad Media el uso de las marcas vino asociado con las corporaciones, gremios o gildas, que las imponían como señal de que la mercancía había sido examinada por los oficiales de la corporación, con objeto de evitar la competencia de las mercancías extranjeras y para obtener de ellas un tributo fiscal. Dichas marcas las registraban en libros especiales o en la matrícula de los comerciantes y se otorgaban por privilegio a los comerciantes en particular o a las corporaciones.

En el derecho moderno la protección se dió a todas las ramas del comercio y de la industria y no a alguna en especial; además, con el surgimiento de los grandes estados nacionales, la protección se amplió a territorios situados fuera de la población en que se había fabricado, con base en convenios internacionales. De esta manera, distinguía los diversos productos que concurrían a las ferias europeas, evitaba la competencia desleal y daba una garantía en cuanto a su calidad, en virtud de su procedencia.

(31) Broseta Pont, Manuel.- Manual de Derecho Mercantil.- Editorial Tecnos. España 1974. p.p. 125.

(32) Broseta Pont, Manuel.- Ob. cit. p.p. 125.

(33) Vivante, César.- Ob. cit. p.p. 24.

(34) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 425.

Requisitos de la marca.- "El conocimiento del concepto y finalidad de la marca pone de relieve la existencia de distintas condiciones que el signo marcario debe satisfacer para cumplir sus funciones" (35). Es decir, la marca tiene que satisfacer determinados requisitos, que según Barrera Graf, son los siguientes:

a) Requisitos absolutos. Son aquéllos en los que no cabe excepción o temperamento alguno (36):

- 1.- Originalidad
- 2.- Novedad
- 3.- Independencia
- 4.- Licitud
- 5.- Límite

b) Requisitos relativos. Son aquéllos en que la ley y la costumbre permiten omitir en la marca la empresa de la que proceden los productos amparados, y también permiten la concurrencia de 2 o más marcas en un mismo producto.

1.- Originalidad de la marca.- Quiere decir, que sirva por sí misma para distinguir un producto y es apta para individualizar a una mercancía de otra de la misma especie.

El criterio para determinar esa aptitud, para distinguir o individualizar mercancías, está en función de:

I. El régimen de exclusividad. Se concede al titular de la marca, de ahí que el derecho prohíba el uso de marcas descriptivas, es decir, de aquéllas que se refieran sólo al producto, por ejemplo, "Pan de Trigo", en virtud de que estas menciones no podrían otorgarse en forma

(35) Rangel Medina, David.- Ob. cit.- p.p. 183.

(36) Barrera Graf, Jorge.- Tratado.- Ob. cit.- p.p. 287 y 296.

exclusiva, ya que originarían un monopolio indebido. También se prohíbe usar nombres geográficos o que sólo indiquen la procedencia de las mercancías.

II. El principio de distinción de la mercancía. Por este, no deben ser considerados como marca los colores en forma aislada o las menciones o signos vagos que no den idea respecto a su significación, tampoco podrán serlo los nombres genéricos ni los nombres comunes, ya que la marca consiste en distinguir o individualizar un producto de los demás.

2.- Novedad de la marca.- Es decir, debe ser diversa de la que se use en artículos iguales o semejantes. Esto supone la anterioridad de una marca en relación a otra, anterioridad que según Roubier, está limitada triplemente:

I. En el régimen profesional, porque se requiere que la marca se refiere a la misma o similar industria.

II. En el tiempo, porque la marca anterior no debe ser una marca abandonada.

III. En el espacio, porque la marca anterior debe ser usada o registrada en los mismos países.

El maestro Barrera Graf propone los siguientes criterios para juzgar la novedad de la marca:

a) En relación con otras marcas que estén en uso y que hayan sido registradas. La ley prohíbe su identidad o su semejanza, con objeto de evitar confusiones entre productos similares, y de esta manera proteger a su titular, respecto de los competidores.

b) En relación con productos iguales o semejantes. Ya que si la función de la marca es distinguir al producto, al ser similares los productos, la marca perdería su razón de ser, es decir, diferenciar productos.

3.- Independencia de la marca.- Debe constituir un requisito extrínseco al producto, que debe diferenciarse o separarse claramente de éste, es decir, las marcas no de-

ben ser elementos propios o inseparables de un producto, como lo serían las cualidades o características de éste, ya que son comunes a todos los productos que se fabrican, y por tanto, no pueden distinguir a otros del mismo género.

4.- Licitud de la marca.- De conformidad con lo dispuesto por el artículo 105, fracción VI, de la Ley de la Propiedad Industrial, se prohíbe el registro de las marcas que sean contrarias a la moral, a las buenas costumbres y a las leyes prohibitivas.

De lo anterior se deduce que la marca debe ser lícita, es decir, se tiene que constituir con indicaciones y datos que no estén prohibidos por las disposiciones legales aplicables y que no sean contrarias a la moral y al orden público.

5.- Límite de la marca.- La marca, para poder reservarse a favor de su titular, sólo debe amparar un determinado artículo o una clase de artículos también determinada, debidamente señalados en la solicitud de registro de dicho signo distintivo.

Conforme a esta limitación, una misma marca puede usarse por varios empresarios para distinguir productos distintos, no comprendidos en la clase indicada en la solicitud respectiva.

Barrera Graf comenta que el límite de la marca es admitido por todos los derechos y se le considera como un "... signo de efectos limitados a una mercancía, o cuando más a una cierta especie de mercancías, si bien, respecto de aquélla o a ésta, en los casos de las marcas registradas la tutela es absoluta, erga omnes, y consiste en el derecho de uso exclusivo de tal signo distintivo". (37)

Por lo que se refiere a los requisitos relativos de la marca, como ya lo dijimos, son aquéllos en que la ley y la costumbre permiten omitir en la marca la procedencia -

(37) Barrera Graf, Jorge.- Tratado.- Ob. cit.- p.p. 194 y 195.

de los artículos que ampara, es decir, no es necesario señalar en dicha marca la ubicación del establecimiento principal de su propietario. En virtud de que este requisito se puede omitir, el artículo 141 de la Ley de la Propiedad Industrial, establece que en este caso el titular de la marca pierde las acciones civiles y penales que tuviere.

El otro requisito relativo de la marca permite la concurrencia de dos o más marcas en un mismo producto, como excepción a la regla general de que sólo sea una para cada producto. Esta situación sucede cuando un empresario vende mercancías que adquiere de diversos fabricantes, e inserta también su marca en los productos; en este caso, estamos frente a las marcas comerciales e industriales.

Joaquín Rodríguez Rodríguez considera que el derecho sobre la marca puede resumirse de la siguiente manera: (38)

- a) Derecho exclusivo a usar la marca.
- b) Posibilidad de transmitir la marca.
- c) Prohibición a terceros de usar indebidamente la marca.

a).- Para que se tenga derecho al uso exclusivo de la marca, debe reproducirse en la forma en que se haya registrado, ya que si tiene alguna modificación en sus elementos constitutivos, se debe presentar una nueva solicitud, de acuerdo con lo que dispone el artículo 140 de la Ley de la Propiedad Industrial.

b).- Por lo que respecta a la transmisión de las marcas, la Ley de la Propiedad Industrial permite que se haga en la forma en que lo establece el derecho civil, pero sólo surte efectos contra tercero al inscribirse en el Registro de la Propiedad Industrial, según lo dispone el artículo 172 de dicha Ley.

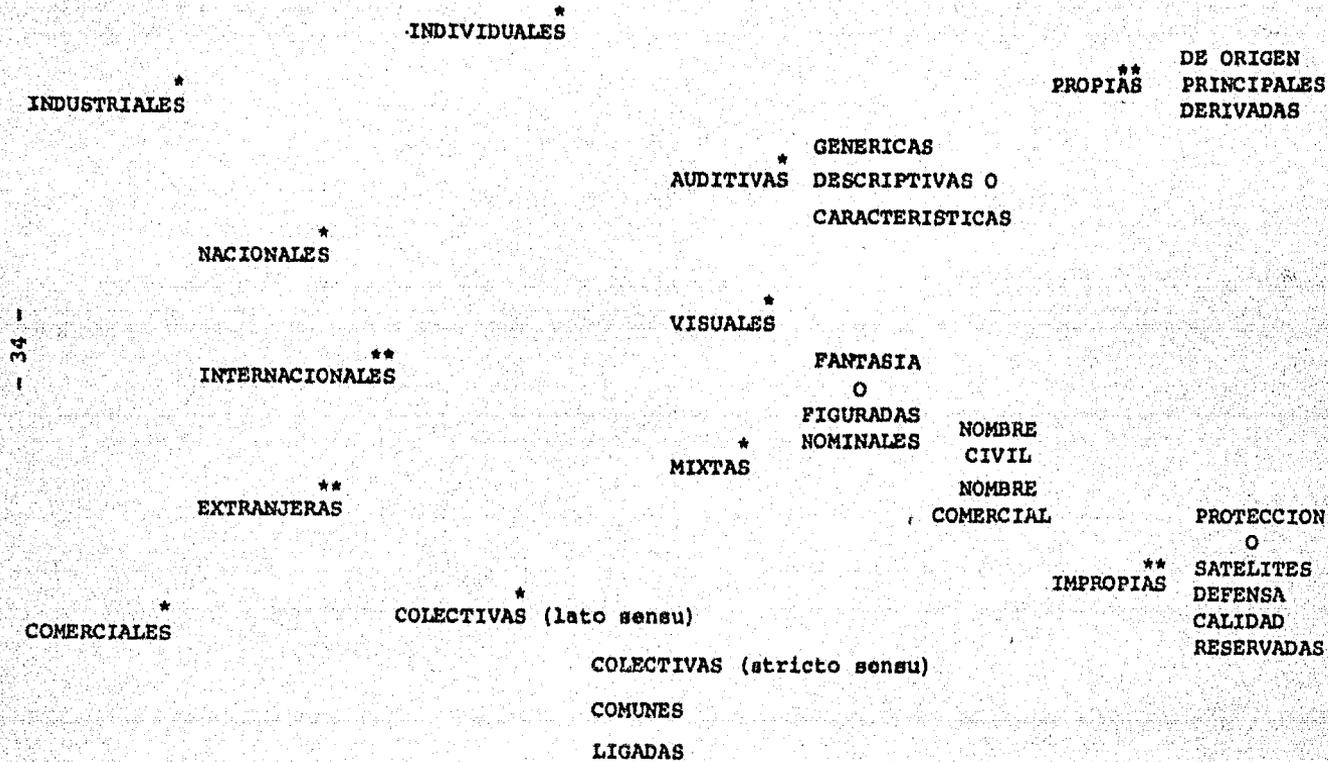
(38) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit.- p.p. 429.

Al transmitirse la marca también se transmite el derecho de explotación industrial de los productos - que ampara. (Art. 179 de la Ley de la Propiedad Industrial).

c).- Por lo que hace a la prohibición que tienen los terceros de usar ilícitamente una marca, se concede al titular de ésta una acción que se ejerce ante la Secretaría de Industria y Comercio, para que ésta declare la falsificación, imitación o uso ilegal de la marca registrada, conforme a los artículos 189 y 199 de la Ley de la Propiedad Industrial. Además, el titular de la marca tiene las acciones penales y civiles que se consagran en los artículos 251 a 270 y 271 a 276 de la misma Ley.

Por lo que respecta a la naturaleza jurídica de la marca, se ha discutido si se trata de un derecho de la personalidad, y así lo sostienen, entre otros autores, Gierke y Ramella, afirmando que el fin de la marca es el de individualizar a la persona del productor o al comerciante que la utiliza. Sin embargo, otras teorías más recientes, entre cuyos exponentes se encuentra Carnelutti, sostienen que la marca es un derecho temporal, de propiedad y que recae sobre bienes inmateriales, es decir, se puede usar, disfrutar y disponer plenamente de ella durante determinado tiempo.

CLASIFICACION DE LAS MARCAS



- 34 -

* Pueden ser Marcas Registradas o No Registradas.

** Siempre son Marcas Registradas.

Clasificación de las marcas.- Siguiendo el orden del cuadro que elaboramos, expondremos en primer término las marcas industriales y las comerciales.

Marcas industriales son aquéllos "... signos - distintivos de las cosas que ... se colocan sobre las -- mercaderías o sobre sus envases o cubiertas, para indicar la procedencia de éstas" (39) es decir, son los signos que utiliza el productor de la mercancía para diferenciarla de la demás de la misma especie.

Corresponde mencionar que las marcas industriales al igual que las comerciales, pueden ser nacionales, internacionales o extranjeras, colectivas o individuales, y adquirir el derecho respectivo por medio de su inscripción en el Registro de la Propiedad Industrial que lleva la Secretaría de Industria y Comercio, o por simple uso.

Asimismo, pueden ser propias o impropias y auditivas, visuales o mixtas.

Marcas comerciales "... Estas se utilizan, principalmente, por los comerciantes que importan del extranjero materias primas, garantizando así la buena calidad - de la mercancía, en lugar del productor, distante y desconocido; por los farmacéuticos, que garantizan la pureza - de sus productos, y por los comerciantes en vestidos, -- artículos de fantasía, etc., cuyo nombre puede aumentar - el prestigio de los mismos e influir en la moda. Estos - signos amparan también una actividad productiva, porque la selección realizada por el vendedor y su garantía, acrecientan el valor de los productos". (40)

Marcas nacionales son aquéllas que están registradas en México de conformidad con las disposiciones de la Ley de la Propiedad Industrial, y las que se registraron durante la vigencia de las leyes de 1889, 1903 y 1908.

Marcas extranjeras "... son aquéllas que, dep*osi*

(39) Langlé, Emilio.- Manual de Derecho Mercantil Español.- Editorial Bosch.- España 1954.- Tomo I.- p.p. 798.

(40) Vivante, César.- Ob. cit.- p.p. 46.

. . .

tadas ya en otros países, se registran en México al amparo de las disposiciones de la Convención de Unión de París y de las correspondientes de la legislación nacional". (41).

La referida Convención se rige por dos preceptos:

- a) El que se haya depositado la solicitud de marca en alguno de los países de la Unión.
- b) Las marcas registradas en el país de origen, pueden admitirse en depósito, si se cumplió lo que indica el inciso anterior, y proteger se de igual manera en los otros países de la Unión.

Marcas internacionales "...reciben esta denominación aquellas marcas que en virtud de lo acordado en la Conferencia de Madrid de 14 de abril de 1891, revisada en Washington en 1911, y en el Convenio de la Haya de 6 de noviembre de 1925, por el hecho de haber sido depositadas en la Oficina Internacional de Berna" (42), quedan protegidas y registradas en México.

En la referida Conferencia de Madrid, se protegieron las marcas que fueron registradas en Berna antes del 10 de marzo de 1943, hasta por un término de 20 años a partir de esta fecha. México denunció dicha Conferencia, por lo que las marcas internacionales perdieron su protección en territorio nacional a partir de marzo de 1963. (43)

Sin embargo, en los artículos transitorios de la Ley de la Propiedad Industrial se establecen reglas conforme a las cuales los titulares de las marcas internacionales a la expiración del plazo de 20 años, pueden seguir gozando de la protección mexicana como marcas nacionales.

(41) Rangel Medina, David.- Ob. cit.- p.p. 254.

(42) Uría, Rodrigo.- Ob. cit.- p.p. 53.

(43) Rangel Medina, David.- Ob. cit.- p.p. 256.

Marcas individuales son aquéllas que corresponden en exclusiva a un empresario y que le sirven para distinguir alguno de los productos que lanza al mercado, es decir ampara a un sólo empresario y a un sólo producto.

Marcas colectivas lato sensu, son aquéllas que usan dos o más empresarios o que amparan varias marcas, - cuyo titular es un sólo empresario. De acuerdo con lo anterior, se subclasifican en:

1) Marcas colectivas stricto sensu.- Se caracterizan porque las usan asociaciones profesionales o patronales, para distinguir los productos de todos sus miembros.

2) Marcas comunes.- Se consideran así, cuando - existen dos o más personas que debido a su relación de carácter industrial, tienen interés en que se use en común - una marca, que no puede utilizarse por separado a nombre - de cada persona en particular, o en un producto con el - cual tienen relación ellas. (44)

3) Marcas ligadas.- Son aquéllas que pertenecen a una misma persona y que utiliza en productos iguales o - semejantes.

Las marcas registradas.-Son aquéllas que de acuerdo con el producto o la clase del mismo que se indique en - la solicitud de registro en la Secretaría de Industria y Comercio, conceden el derecho a usar la marca con exclusividad, respecto de marcas iguales o semejantes, otorgando a - su titular para proteger la marca, acciones civiles, penales y administrativas.

Las acciones civiles conceden al titular de la marca, que haya sido indebidamente usada por otro empresario, - el derecho a que le resarza los daños y perjuicios que le - causó. Por lo que respecta a las acciones penales, el infractor de la marca indebidamente usada, se hace acreedor a sanciones de tipo corporal y pecuniario. Las acciones administrativas, conceden al titular de la marca el derecho de pe--

(44) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit.- p.p. 428.

dir la nulidad de la marca registrada por otro empresario.

Las marcas no registradas.- El maestro Mantilla Molina dice que son aquéllas, en que por el simple uso se adquiere el derecho para que no sea usurpada o imitada, - aunque este derecho es parcial y limitado, en razón de -- que las acciones judiciales y administrativas por falsificación, imitación o uso ilegal que se conceden, están con dicionadas al registro de aquellas marcas que se estimen falsificadas, imitadas o usadas ilegalmente.

Marcas auditivas, son aquéllas formadas con menciones que pueden leerse y aprenderse literalmente, con -- lo cual se consigue la individualización plena del producto relativo, es decir son las que se integran con letras, palabras, frases, números, sílabas, etc. Estas marcas -- pueden ser:

a) Marcas genéricas, son las formadas con menciones que son comunes a varios productos. Estas marcas deben ir "... acompañadas de otras menciones diferentes de -- cuyo empleo derive la aptitud de la marca para distinguir el artículo que la lleva de otras que son similares" (45).

b) Marcas características o descriptivas, que -- "... llevan un signo personal que identifica al productor ... como un nombre, un título, o una medalla con su nombre" (46).

Marcas visuales, se forman con medios que sólo -- pueden ser conocidos por la vista y mediante una descrip-ción verbal, no siempre idéntica, para diferenciar el objeto que las lleva, es decir, pueden consistir en viñetas, -- emblemas, dibujos, etc.

Marcas mixtas, son las que se forman con menciones escritas, y menciones gráficas.

Tanto las marcas visuales como las mixtas, pueden ser:

(45) Barrera Graf, Jorge.- Tratado.- Ob. cit.- p.p. 299.

(46) Vivante, César.- Ob. cit.- Tomo III.- p.p. 48.

a) Marcas de fantasía, también llamadas figuradas (47), se forman sin referencia al origen, a la composición del producto o al nombre comercial; es decir son menciones formadas caprichosamente, ideadas generalmente por el titular de la marca y permitidas por la ley con la única prohibición de que no sean contrarias a la moral, a las buenas costumbres, a leyes prohibitivas o al respeto de los derechos de tercero.

b) Marcas nominales (48), son aquéllas en que los empresarios usan su nombre o el de alguna otra persona con consentimiento de ésta o un nombre comercial en los productos que fabrican o venden.

De conformidad con esto, las marcas nominales pueden ser:

1.- Marcas formadas con nombres civiles, ya sea del empresario, o de alguna otra persona, con consentimiento de ésta o de sus herederos, de acuerdo con el artículo 105, fracción IX, de la Ley de la Propiedad Industrial.

2.- Marcas formadas con el nombre comercial - en éstas, el empresario para distinguir sus productos - usa el nombre comercial individual o colectivo de su empresa.

Marcas propias son los signos exteriores distintivos del producto, es decir las menciones o nombres visibles en el mismo producto, o en la envoltura o empaque, en los que se ofrece al público. Tales signos pueden ser:

a) Marcas de origen, se forman con nombres de países, ciudades o regiones, que indican la procedencia u origen del producto, así como la técnica de elaboración, tal es el caso de la cristalería de Bohemia o el Cognac de la región de Cognac, Francia. Sin embargo, estas marcas no son exclusivas de un sólo empresario, sino de todos los empresarios del lugar.

(47) Ripert, Georges.- Ob. cit.- p.p. 308.

(48) Ripert, Georges.- Ob. cit.- p.p. 309.

b) Marcas principales, son aquéllas que por sí solas distinguen al producto, sin necesidad de ningún otro elemento adicional y que se han usado por primera vez con exclusión de cualquier otra persona.

c) Marcas derivadas, son aquéllas que se derivan de otra marca anteriormente registrada y no renovada, conservando el mismo distintivo principal y variando los accidentes o elementos complementarios del diseño.

Marcas impropias, son los nombres que el titular de la marca principal se reserva para una posible utilización futura, es decir, no son signos distintivos de productos, que se manifiesten al exterior, ni van adheridas al producto o su envoltura. Estas marcas sólo pueden adquirirse mediante el registro, y pueden ser:

a) Marcas de protección o satélites, que se caracterizan por su parecido con otra marca que sí se usa, es decir, con la principal o protegida, para evitar que un competidor las registre y las use, pudiendo causar confusión entre el público.

b) Marcas de defensa, que generalmente coinciden con la marca en uso y que tienen por fin amparar no sólo el producto que se lanza al mercado, sino a otros similares o aún distintos, que también pueden ser producidos por el mismo empresario. Greco afirma que estas marcas se refieren a actividades no ejecutadas y amparan mercancías reservadas para el efecto de evitar competencia.

c) Marcas de calidad, son aquellas menciones colectivas, casi siempre obligatorias, que van junto a la marca principal de ciertos productos, con el fin de indicar su contenido, exactitud, potencialidad o cualidades de las que deriva su apreciación y el precio a que pudiera realizarse, v.gr: las marcas oficiales de la Secretaría de Industria y Comercio, al contrastar la plata.

d) Marcas reservadas, son las que tienden a conservar para el futuro el empleo de menciones y signos claros, denotativos o irremplazables, a efecto de enajenarlos a precios elevados a los fabricantes que quieran designar sus productos con dichas marcas, es decir, no se relacionan con una marca principal en uso, ni con un producto que aún no se fabrica.

4) Patentes de Invención.— Barrera Graf afirma que las patentes tuvieron su origen en las prerrogativas del poder real en Inglaterra, que se otorgaban para dar a los inventores un derecho exclusivo para explotar su invento, esta facultad era exclusiva del Rey.

Dicha facultad, privativa de los soberanos, les acreaba buenos ingresos. Posteriormente su otorgamiento pasó al Parlamento, ya que en 1623 se había conseguido limitar la facultad real para conceder privilegios en favor del inventor, por un plazo de 14 años.

Más tarde, en la propia Inglaterra, en 1852, se introdujo una oficina de patentes. Después, en 1883, se reconoció la transmisibilidad del derecho, y en 1907 se publicaron las primeras leyes sobre patentes.

Pedro Estasén dice, la palabra patente "... se empleaba, principalmente en otros tiempos, como sinónimo de cédula, título (letras patentes), cuando se trataba de la concesión de privilegios y franquicias, ... como título solemne y eficaz, por el cual se hace público que una persona tiene una prerrogativa". (49)

En el art. 80 de la Constitución norteamericana de 1787 se estableció que era una obligación de la Federación, el reconocer la personalidad del inventor.

En Francia, las primeras leyes sobre patentes fueron influenciadas por la Revolución de 1789 y, por lo tanto, todos sus preceptos son contrarios a los privilegios que daban los reyes.

En México, la legislación española protegió las invenciones antes de 1810. La primera legislación sobre patentes data de 1820. En 1832 se publicó la primera ley mexicana sobre patentes, después en la Constitución de 1857 en sus artículos 28 y 85 se reconoció el derecho que tiene un inventor para utilizar su invención. Otras leyes sobre patentes fueron las publicadas en 1890, 1903, 1908. La ley vigente es de 1942.

(49) Estasén, Pedro.— Instituciones de Derecho Mercantil.— Editorial Reus, S. A.— España 1923. Tomo VI. p.p. 762.

Manuel Broseta Pont define a la patente como "... el certificado que otorga el Estado al inventor y cuya obtención confiere un monopolio de explotación temporal: solo el inventor, o aquél a quien éste autorice, puede explotar el invento patentado; el inventor puede, pues, oponerse a que otros no autorizados exploten su invención, razón por la cual constituye un monopolio y, de alguna manera, una limitación a la libertad de competencia". (50)

Como aduce Joaquín Rodríguez Rodríguez, constituye el derecho que tiene el autor de una invención sobre ésta, para explotarla exclusivamente por él, o por un tercero debidamente autorizado. Este derecho se ejerce obteniendo del Estado un certificado en que se le reconoce al inventor su calidad como tal.

Broseta Pont afirma que "Dado el avanzado estado de la técnica son cada vez más raras las invenciones de personas aisladas y más frecuentes las realizadas en el seno de la empresa por quienes prestan en ella sus servicios, cuando así ocurre, suele surgir un conflicto entre el interés de la empresa y el del personal para apropiarse de la invención... que se le atribuye al empresario la titularidad de las invenciones obtenidas por personas que hubiere contratado para ello, así como las que resultan de la explotación de la empresa sin que en su obtención haya sido esencial la actividad de persona determinada". (51)

Lo anterior comprueba que desafortunadamente son las empresas extranjeras las titulares de los beneficios de las patentes, y que tiene como consecuencia que dichas empresas puedan imponer su voluntad en la transferencia de tecnología.

Respecto de la naturaleza jurídica de la patente, diremos que es una de las formas de la propiedad inmaterial, es decir, es un derecho sobre una idea y no sobre una cosa; confiere a su titular un derecho real de propiedad temporal, y el poder de transmitirlo total o parcialmente, y se traduce en el derecho absoluto de explotación exclusiva de la invención que la ley concede al inventor o a sus causahabientes.

(50) Broseta Pont, Manuel. Ob. cit. p.p. 127.

(51) " " " " " " " 128.

Asimismo, por patente se entiende el documento declarativo que el Estado expide a consecuencia de un acto administrativo, solemne, de naturaleza unilateral a favor del inventor o de sus causahabientes, se trata pues, de un título público declaratorio que acredita los derechos de su titular.

Según Barrera Graf la tutela que se concede al inventor, parte de dos ideas a primera vista contradictorias:

1.- El reconocimiento público de su calidad de inventor, y de que dicho invento será utilizado por él exclusivamente; y

2.- Es el que se pretenda que los inventos sean usados y gozados por el público.

Estas dos finalidades se logran a través de las patentes; en el primer caso, el inventor recibe los beneficios económicos al explotar su invento, el derecho de que su invento lleve su nombre y, de que se le reconozca públicamente, aún después de su muerte.

En el segundo caso, se permite la divulgación del invento y su utilización temporal.

La ley sienta el principio de explotación de los inventos en beneficio de la colectividad, es por esto que si el inventor no utiliza el invento, se reduce el plazo para que aquél goce del mismo.

Parece oportuno mencionar que es necesario distinguir entre el descubrimiento y la invención. El descubrimiento, es el resultado de la investigación, pertenece a la ciencia y por lo tanto cualquiera puede basarse en esas investigaciones a fin de producir un invento. La invención, en cambio, ya es materia de protección legal. Al respecto, dice Rivarola "El descubrimiento se origina en la observación inteligente y en la aptitud del observador para encontrar algo nuevo en los fenómenos que investiga y observa" ... La invención se realiza a través de "... la persona que aplica sus conocimientos para llegar a un producto nuevo, una manera nueva de hacerlo, o un mejoramiento de modos o maneras de fabricar el mismo producto." (52)

(52) Rivarola A., Mario.- Tratado de Derecho Comercial Argentino.- Compañía Argentina de Editores.- Argentina 1938. Tomo I p.p.. 91.

Estas ideas las expone Khöler, aduciendo que la invención es un acto esencialmente intelectual, que consiste en concebir una idea que tiene por finalidad resolver un problema, proponiendo los medios a través de un procedimiento de ejecución que permita pasar del acto intelectual o teórico a una actividad experimental o práctica.

El inventor tiene los siguientes derechos:

1.- Derecho de paternidad o derecho moral, que consiste en que el nombre del autor se manifieste en la invención, como único autor de la misma.

Según Khöler y Auletta, es un derecho personalísimo, intransferible, absoluto y eterno, oponible contra cualquiera en todo tiempo.

2.- Derecho de propiedad de la invención, como todo derecho inmaterial, la invención atribuye la propiedad a su autor, siendo ésta un derecho temporal, transmisible a terceros, total o parcialmente. Al solicitar el inventor la inter invención del Estado para que proteja su invención, éste le otorga un monopolio temporal para explotarla industrialmente a través de la patente, o bien guardando el secreto de fábrica, que es una situación de hecho.

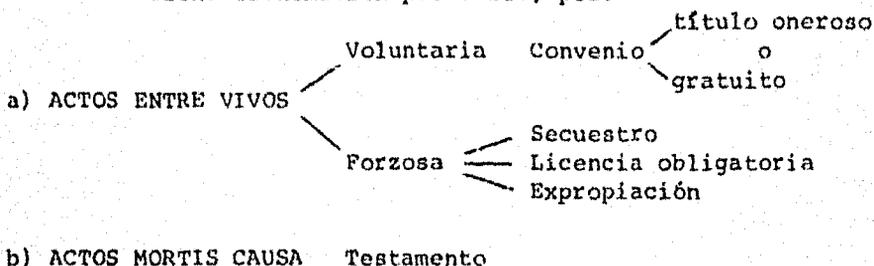
3.- Derecho de explotación exclusiva, consiste en la facultad de usar exclusivamente su invento, es decir, la utilización industrial del mismo, en lo que se refiere a su producción y venta si se trata de un producto, y si se trata de un procedimiento a su instalación y utilización.

4.- Derecho de prohibir el uso de su invención, autorizándolo a perseguir ante los tribunales competentes a quienes indebidamente fabricaron industrialmente el procedimiento o método patentado, o porque vendan o introduzcan en el territorio nacional con un fin comercial, los productos fabricados sin consentimiento del titular patente.

5.- Derecho de transmitir su derecho total o parcialmente, siempre y cuando el invento no haya entrado al dominio público, de conformidad con lo establecido por el Código Civil para el Distrito Federal, para que la transmisión surta efectos contra terceros, deberá registrarse en la Dirección de la

Propiedad Industrial, dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio, según lo dispuesto por el artículo 72 de la Ley de la materia.

Dicha transmisión puede ser, por:



La transmisión voluntaria puede hacerse a través de contratos, como la compraventa (a título oneroso) o la donación (a título gratuito). La transmisión forzosa se hace a través del secuestro, la licencia obligatoria o la expropiación. Los actos mortis causa de transmisión sólo se dan por testamento. Finalmente diremos que la transmisión puede ser total, como lo es en los casos antes mencionados, o parcial, a través del usufructo, del uso, etc.

Según Barrera Graf, los supuestos legales para obtener una patente se clasifican, en:

1o. Supuestos de carácter objetivo, son los que se refieren a la invención, y se clasifican a su vez en: positivos y negativos. Los positivos consisten en la novedad u originalidad de la invención, que exige la Ley de la Propiedad Industrial en su artículo 11, es decir, la ejecución de la idea de la invención no debió haberse usado ni en el espacio ni en el tiempo, y que contribuya a que la técnica industrial en sus principios, en los medios de realización, en la idea que le sirva de base o en los resultados económicos, signifique una aportación efectiva para el progreso de la técnica industrial que se aprecia por la diferencia entre la invención y el estado anterior de la técnica. Esta novedad debe señalarse en la solicitud de la patente y es objeto de un examen previo por parte de la Secretaría de Industria y Comercio.

Otra característica de los requisitos positivos es que el invento sea útil, es decir, que pueda aplicarse prácti

amente para satisfacer necesidades humanas de tipo económico, y sea factible de explotarse industrialmente, o sea, que el invento pueda aplicarse para elaborar o transformar materias primas con objeto de obtener nuevos satisfactores económicos.

Los supuestos negativos consisten en que las invenciones no deben ir contra las leyes prohibitivas, la seguridad nacional, la salubridad pública o contra las buenas costumbres, según se desprende de las fracciones IV y V del artículo 6o. de la Ley de la Propiedad Industrial.

2o. Supuestos de carácter subjetivo, son los que se refieren al inventor, o a quien éste declare ser cesionario legítimo de él mismo, concediéndole el derecho de obtener la patente.

El procedimiento para obtener la patente se inicia con una solicitud que se formula ante la Dirección General de la Propiedad Industrial, y tiene los siguientes efectos:

a) Fijar la fecha legal de la patente, que indica el comienzo del plazo para la explotación exclusiva de la misma; y

b) Conceder un derecho de prioridad sobre otros inventos iguales o semejantes, pero para tenerlo, debe expresarse en la solicitud de conformidad con el artículo 10 del Reglamento de la ley de la materia.

Dicha solicitud se presenta por duplicado en la Dirección de referencia, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 14 de la ley de que se trata, por quien se ostente como el verdadero y primer inventor o por los causahabientes del mismo, también deberá constar en dicha solicitud, lo siguiente:

a) Un dibujo del invento, donde se describa con detalle y se especifique que se trata de una novedad.

b) La expresión de la clase de patente que se desea obtener, de conformidad con el artículo 5o. de la Ley de la Propiedad Industrial.

c) Estar formulada en español y cortesmente, según lo dispone el artículo 6o. del Reglamento de la propia Ley.

d) Referirse a un solo invento, es decir a un producto o a un procedimiento. (Art. 18 de la Ley de la Propiedad Industrial).

Si se trata de una patente registrada en el extranjero y se quiere gozar del derecho de prioridad de fecha de la patente, debe manifestarse la fecha de presentación de la solicitud respectiva en el extranjero y la nación en la cual fue presentada, y exhibirse dentro de los 90 días, copia de la solicitud extranjera, certificada por la Oficina de Patentes de la nación a que corresponda, con su traducción al español. (Art. 10 del Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial).

De la fecha de presentación de la solicitud de la patente hasta la fecha en que se obtenga la misma, puede explotarse exclusivamente la invención, según se desprende de los artículos 38 y 39 de la Ley de la Propiedad Industrial; pero en el caso de que se niegue la patente, los terceros que resulten perjudicados, tienen derecho a que se les paguen los daños y perjuicios que se les hayan causado, en el caso de que existiera un invento igual o similar al que se pretende patentar.

Por lo que se refiere a la descripción de la patente, los artículos 21 de la Ley de la Propiedad Industrial y 28 del Reglamento de la propia Ley, disponen que debe ser clara y concisa, explicar el contenido, efectos y utilidad de la invención y tiene por objeto, lo siguiente:

1. El evitar que terceros usen la invención durante el plazo en que se otorga la patente; y
2. Ejecutar la invención al caer al dominio público por haber concluido el plazo de la patente, o por caducidad.

Por lo anterior, la invención debe ser descrita indicando sus diferencias con otras similares.

De conformidad con los artículos 23 y 39 de la misma Ley, la descripción de la invención permite a la Dirección de la Propiedad Industrial hacer un estudio previo del invento. Al respecto, existen 3 tipos de examen:

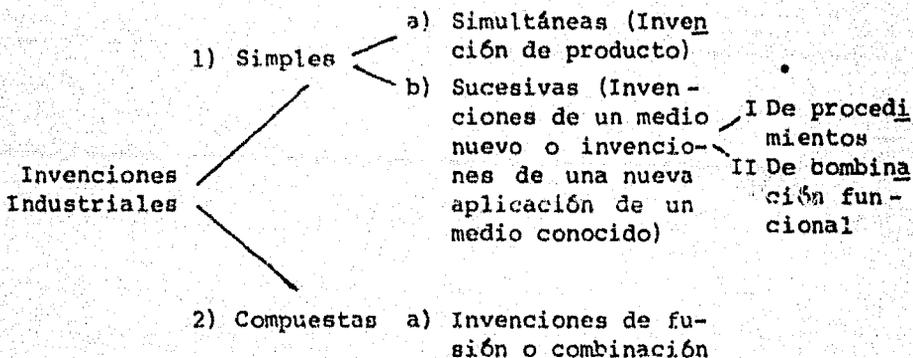
a) Examen previo de la invención, se concreta a examinar la documentación presentada y tiene por objeto saber si no se pretende invadir otra patente en vigor igual o semejante, o bien saber si el invento que se pretende patentar ya cayó al dominio público (Art. 44 del Reglamento de la Ley de la Propiedad Industrial).

b) Examen extraordinario de novedad, es aquél que de oficio o a petición de parte, la Secretaría de Industria y Comercio lo practica, con objeto de determinar si la invención no tiene o no tenía novedad en una fecha determinada (Art. 75 de la Ley de la Propiedad Industrial).

c) Examen de novedad absoluta, sólo procede respecto de patentes expedidas conforme a la Ley de 1903, que seguía el procedimiento francés de depósito y no el de examen previo, que sigue la Ley vigente conforme al sistema alemán.

Una vez comprobada la novedad de la invención el titular o su causahabiente deberá cubrir el pago de los derechos correspondientes, con objeto de que se le pueda expedir la patente respectiva.

CLASIFICACION DE LAS INVENCIONES



En nuestro derecho patrio, las invenciones se protegen y documentan con las "patentes", que se expiden a nombre del Presidente de la República y el Secretario de Industria y Comercio o la persona que éste autoriza, y conceden al inventor un monopolio temporal de explotación.

El artículo 5o. de la Ley de la Propiedad Industrial clasifica a las patentes, en:

- 1) De invención (artículos 4o., fracciones I, II, III y 6o. fracción VIII).
- 2) De mejoras (artículo 4o., fracción IV).
- 3) De modelo o de dibujo industrial (artículo 4o., fracciones V y VI).

Los artículos 4o. y 6o. fracción VIII de la Ley de la Propiedad Industrial reconocen 6 clases de invenciones patentables:

- a) Invenciones de producto
- b) Invenciones de un medio nuevo,
- c) Invenciones de una nueva aplicación
- d) Invenciones de mejora o de perfeccionamiento
- e) Invenciones de modelo o de dibujo industrial
- f) Invenciones de fusión o combinación de otras invenciones

Las patentes de mejoras y las de modelos o dibujos industriales aún cuando están reglamentadas como tales, no son propiamente invenciones, sino constituyen una forma especial de propiedad intelectual.

El maestro Barrera Graf dice que en el artículo 4o., de la mencionada Ley de la Propiedad Industrial, no se comprenden las patentes de fusión o combinación, pero la fracción VIII del artículo 6o., de la misma Ley las reconoce. Esta invención patentable fue reconocida por nuestro derecho hasta la Ley vigente de la Propiedad Industrial de 31 de diciembre de 1942, posiblemente por la influencia del derecho francés sobre esta materia.

Ahora, analizaremos brevemente la clasificación de las invenciones:

1).- Invenciones Simples, son aquéllas que pueden dar por resultado la obtención de un producto u objeto mecánico, o una nueva composición de materia; el primero conseguido por leyes físicas, y el segundo, por principios químicos, (invención simultánea), o la obtención de un resultado industrial

o de un producto, o de ambos, conseguidos por la invención de nuevos medios o de invenciones de nuevas aplicaciones a partir de un medio conocido (invención sucesiva). (53)

El obtener la "patente de producto" (invención simple-simultánea), concede al inventor la explotación temporal y exclusiva del invento, impidiendo que terceros elaboren objetos iguales o semejantes sin su consentimiento. El mismo derecho tiene el inventor de "patente de medios nuevos" (invención simple-sucesiva), que pueden obtenerse por un proceso o un procedimiento o por la combinación funcional de ambos. En el primer caso, supone una serie de fases que hay que seguir y cumplir para obtener el producto o el resultado industrial; y en el segundo caso, es decir, en la combinación de un proceso y un procedimiento, sólo se necesita la coordinación de los medios para obtener el producto o el resultado, sin que haya sucesión de etapas. La "patente de nuevas aplicaciones" (invención simple-sucesiva), son invenciones patentables por la nueva aplicación de medios conocidos para la obtención de un producto o de un resultado industrial. La novedad de estas invenciones consiste en la aplicación que se descubre de un medio conocido que sea del dominio público, es decir, como dice Roubier, lo que es nuevo es la relación de medio a resultado. (54)

Las invenciones compuestas de fusión o combinación, son aquéllas en que se trata de "... un agrupamiento o combinación, en el cual radica la idea inventiva, sin que se requiera la novedad de las diferentes invenciones utilizadas en la combinación, sino meramente la novedad del resultado obtenido, además del agrupamiento mismo." (Pouillet) (55).

Como es de verse, es esencial la necesidad de un agrupamiento original de los diferentes medios (propios o ajenos) o productos para lograr un resultado nuevo. En este caso la patente sólo ampara a la fusión o combinación, pues de otra manera se impedirían las demás invenciones que pretendieran obtener el mismo resultado.

Roubier dice que las invenciones de mejoras o perfeccionamiento, no constituyen creación alguna, sino meramente como su nombre indica, una modificación, un cambio en una

(53) Rodríguez Rodríguez, Joaquín.- Ob. cit. p.p. 434.

(54) Barrera Graf, Jorge.- Tratado. Ob. cit. p.p. 341 y 342.

(55) " " " " " " p.p. 348.

invención anterior (patentada o del dominio público), que aporta un adelanto en la técnica, una mejora del producto o del resultado de la invención previa.

El maestro Barreza Graf agrega que no hay en estas patentes una creación, sino un agregado, que si procede del mismo inventor se le llama "adición", y si procede de un tercero, "colaboración".

En el Derecho francés, alemán y español, según Roubier, Bonnet y Broseta Pont, respectivamente, a las patentes de mejoras se les conoce con el nombre de "certificados de adición", según los cuales, el titular de la patente de la invención original, autor al mismo tiempo de las mejoras, puede ampliar el plazo de la invención original y obtener ventajas fiscales.

En derecho vigente mexicano, la persona que haya obtenido una patente de mejoras, de una invención nacional en vigor (mejora de colaboración) debe pedir permiso al propietario de la patente de invención para poder explotar esa mejora. En cambio, el dueño de una patente original puede solicitar una patente obligatoria de la mejora (artículos 71 de la Ley de la Propiedad Industrial y 19 del Reglamento de la misma Ley).

Finalmente, diremos que la mejora puede recaer sobre cualquier invento, es decir, en un producto, un nuevo medio, una nueva aplicación, una fusión o combinación o un modelo o dibujo industrial; pero siempre debe tenerse en cuenta, que el efecto de la mejora consistirá en un resultado industrial.

El plazo de vigencia de las patentes (invención y mejoras) es de 15 años como máximo, improrrogable. Dicho plazo se reduce a 12 años en los casos en que la invención no se explote industrialmente durante este último término en el territorio nacional, salvo que se compruebe a satisfacción de la Secretaría de Industria y Comercio, la imposibilidad o dificultad absoluta para haberla llevado a cabo (artículos 40 y 41 de la Ley de la Propiedad Industrial).

Considerada como una obligación del inventor la explotación de la patente, el artículo 53 de la propia Ley dispone que si pasados 3 años a partir de la fecha de expedición

. . .

de la patente, ésta no se explota industrialmente dentro del territorio de la República, o se explota impropia o insuficientemente, o bien si después de estos 3 años se suspende la explotación por más de 6 meses consecutivos, la Secretaría podrá determinar la pérdida exclusiva para explotar la patente de que se trate, concediendo una licencia de explotación obligatoria a quien la solicite, cumpliendo los requisitos legales impuestos.

Esta licencia obligatoria se adoptó desde la Convención de París, y da derecho, a la persona que la haya obtenido, de explotar la patente sin otorgar fianza ni llenar ningún otro requisito. El artículo 61 de la misma Ley dispone que la mitad de las ganancias líquidas que obtenga el titular de la licencia como resultado de la explotación respectiva, serán del propietario de la patente; y éste podrá vigilar la explotación de la patente y exigir judicialmente, en su caso, la entrega de la cantidad que le corresponda.

Las invenciones de modelo o dibujo industrial, son una creación intelectual que se traduce en una manifestación formal, u ornamental, que no siempre se concreta en una forma material y su tutela jurídica sólo se refiere al efecto externo, es decir, a la forma de los dibujos y modelos, sin posibilidad de poder aplicar tal protección a la idea o al medio empleado para obtener el resultado correspondiente. Koubier dice que no es un "tipo íntegro de fabricación" lo que se monopoliza, sino un objeto particular que se presenta bajo un aspecto concreto. Broseta Pont dice que los modelos industriales "... son objetos susceptibles de reproducción industrial, que se caracterizan por su forma externa, y que no aportan nada nuevo a la técnica. Suelen utilizarse para identificar productos ... Los dibujos industriales son toda disposición o conjunto de líneas o colores, aplicables con un fin comercial a la ornamentación de un producto, empleándose cualquier medio manual, mecánico, químico o combinado." (56)

La fracción V del artículo 4o. de la Ley de la Propiedad Industrial, considera como modelo industrial toda nueva forma de un producto industrial, pieza de maquinaria, herramienta, estatua, busto, alto o bajo relieve, que ya por su nueva disposición artística o bien por la nueva disposición de la materia, forma un producto industrial nuevo y original;

(56) Broseta Pont, Manuel.- Ob. cit. p.p. 129.

y la fracción VI de la misma Ley, considera como dibujo industrial a todo nuevo dibujo o dibujo usado con fines de ornamentación industrial en cualquiera substancia y dispuesto en ella por impresión, pintura, bordado, tejido, cosido, modelado, fundición, grabado, mosaico, incrustación, decoloramiento u otro medio cualquiera mecánico, físico o químico, de tal manera que dé a los productos industriales en que los dibujos se usen, un aspecto peculiar y propio.

Finalmente, diremos que según Roubier y Auletta los dibujos y modelos industriales tienen dos caracteres:

1) Artístico, en virtud de que provocan un deleite a los sentidos por su estética, y porque forman parte de la ornamentación. Desde este punto de vista, el derecho francés los protege a través de la Ley de la Propiedad Literaria y Artística.

2) Industrial o utilitario, porque aportan ventajas económicas que se traducen en progresos de la técnica. De esta manera, también en derecho francés, quedan protegidos por la Ley de Diseños y Modelos de Fábrica.

En derecho patrio, el plazo de vigencia de los modelos o dibujos industriales es de 10 años como máximo, irrogable. Dicho plazo podrá reducirse a 7 años cuando no se hubieran llegado a explotar industrialmente durante este último plazo en el territorio nacional, salvo que se compruebe a satisfacción de la Secretaría de Industria y Comercio, la imposibilidad o dificultad material absoluta para haberla llevado a cabo (artículos 42 y 53 de la Ley de la Propiedad Industrial).

De igual manera que en las invenciones y en los términos de éstas, la Secretaría del ramo puede otorgar licencias obligatorias de explotación de dibujos o modelos industriales.

Las acciones que se derivan de las patentes, se dividen en penales y civiles.

Barrera Graf divide las acciones penales que protegen a la patente, según la Ley de la Propiedad Industrial, en 3 tipos: (57)

(57) Barrera Graf.- Ob. cit. p.p. 388.

1) Las relativas a la invasión de la patente (artículo los 229, 240, 241 y 245).

2) Las relativas a los actos dolosos que restringen, entorpecen o impiden el ejercicio de los derechos derivados de la patente (artículo 243); y

3) La relativa a la simulación o usurpación de la patente (artículo 244).

El citado maestro considera como principal acción, la primera, ya que comprende cualquier acto de explotación o importación ilegales de objetos amparados por una patente. En este grupo, se comprenden los siguientes casos:

1.- La fabricación industrial de objetos amparados por la patente invadida (artículo 240, párrafo 1o.).

2.- La utilización o empleo comercial de métodos o procedimientos patentados (artículo 240, párrafo 2o.).

3.- El comercio de objetos patentados (artículo 242, fracción I).

4.- La importación con el fin comercial o industrial de efectos amparados total o parcialmente por una patente (artículo 242, fracción II).

5.- El comercio de productos obtenidos por medios amparados por una patente (artículo 242, fracción III); y

6.- El uso doloso con fin comercial o industrial de objetos patentados (artículo 241).

En los primeros 5 casos es requisito fundamental que se obre sin consentimiento del dueño de la patente y en los 4 últimos, que el responsable obre impulsado por el dolo.

Las sanciones que pueden imponerse al responsable pueden ser pecuniarias o corporales, o ambas, y en el Capítulo I del Título VIII de la propia Ley, se establecen dichas sanciones para todos y cada uno de los casos antes expresados.

Para que proceda la acción penal, conforme al artículo 245 de la misma Ley de la Propiedad Industrial, es necesario

que la Secretaría de Industria y Comercio haga previamente la declaración relativa de la existencia o inexistencia de la invasión correspondiente. Para obtener esta declaración, hay que seguir el procedimiento administrativo que regula la propia ley, del artículo 84 al 92.

Según lo dispone el mencionado artículo 84, la declaración de invasión de patente puede ser hecha de oficio o a petición de parte, o del Ministerio Público, cuando tenga algún interés la Federación.

Cuando es un particular quien pretende la declaración de la invasión, debe describir claramente el objeto o el procedimiento que desea se compare con la patente invadida, así como dar los dibujos necesarios para su completa comprensión, indicando los datos administrativos que identifiquen la patente; además para obtener la aludida declaración, deben pagarse los derechos que por el estudio y examen de la solicitud relativa establezca la tarifa correspondiente. (artículos 87 y 91).

Por lo que respecta a las dos últimas acciones penales que protegen a la patente (actos dolosos y simulación o usurpación de patente), se rigen por las normas sustantivas y adjetivas del Derecho Penal, en virtud de que para su procedencia, no se requiere de una previa declaración administrativa de la Secretaría de Industria y Comercio.

Por último, también puede considerarse como sanción penal, de conformidad con el artículo 246 de la Ley de la Propiedad Industrial, en perjuicio de los infractores, la pérdida de todos los objetos ilegalmente fabricados y los utensilios e instrumentos destinados especialmente para su fabricación, los que se adjudican al dueño de la patente.

La acción civil que se otorga al dueño de una patente se establece en el artículo 247 de la Ley de la Propiedad Industrial, y se traduce en el pago de daños y perjuicios a cargo de los infractores. Esta acción debe ejercerse ante los tribunales competentes.

El maestro Barrera Graf alude a otra acción, la inhibitoria, por medio de la cual el actor puede pedir que se impida el empleo de los métodos o procedimientos patentados, y

el juez notificará al acusado que se abstenga de usarlos hasta nueva disposición (artículo 249 de la Ley de la Propiedad Industrial).

Tanto en las acciones civiles como en las penales, pueden usarse medidas precautorias en beneficio del dueño de la patente. Estas son:

a) En patente de producto, el aseguramiento de los objetos fabricados ilegalmente, así como de los utensilios e instrumentos destinados a su fabricación. Para este efecto, deberá nombrarse un depositario de ellos.

b) En patentes de procedimiento, de combinación y de modelo o dibujo industrial, la orden del juez dada al infractor, de abstenerse de usar, hasta nueva disposición, los medios y procedimientos patentados.

CAPITULO III

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Este Capítulo comprende la parte medular en la estructura de este trabajo y con fines prácticos o didácticos lo hemos dividido en seis partes, a saber: 1.- la dependencia tecnológica; 2.- las modalidades y mecanismos de la transferencia de tecnología; 3.- el concepto y la naturaleza jurídica de la transferencia de tecnología; 4.- el análisis de la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas; 5.- los resultados de la aplicación de la mencionada Ley, 6.- los órganos nacionales y organismos internacionales, relacionados con la transferencia de tecnología.

A) LA DEPENDENCIA TECNOLOGICA.

Los países en desarrollo al tener una dependencia tecnológica se encuentran constreñidos "... a importar un porcentaje muy elevado de las tecnologías necesarias para mantener en operación los procesos de producción que constituyen la fuente de generación de su propia riqueza". (1)

Siguiendo a Darío Abad Arango, analizaremos la dependencia de tecnología, en la siguiente forma:

I.- El panorama sobre la dependencia científico-tecnológica.

II.- La clasificación de los diversos tipos en que se presente la dependencia científico-tecnológica.

III.- Las causas de la dependencia científico-tecnológica; y

IV.- Las principales formas en que puede presentar-

(1) Abad Arango, Darío.- Tecnología y Dependencia.- Edición Trimestre Económico núm. 158.- Vol. XL (2), Fondo de Cultura Económica, México 1973.- p.p. 371.

se la dependencia científico-tecnológica.

I.- Panorama sobre la dependencia científico-tecnológica.

En la actualidad los sistemas para la producción de bienes, son más eficaces y comprenden cada vez más nuevos productos. La sociedad al estar evolucionando en el terreno material, hace que se desarrolle la tecnología, -- que constituye "... un proceso continuo que incluye las etapas de creación de conocimiento (investigación), difusión de este conocimiento (transferencia de tecnología o extensión a nivel interno) y utilización práctica del nuevo conocimiento (innovación)". (2)

Lo anterior, constituye los tres procesos que comprenden el desarrollo tecnológico, que expresado con vocablos económicos, queda como sigue:

1) La creación de nuevo conocimiento constituye una "oferta".

2) La capacidad para aplicar dicho conocimiento crea una "demanda", que es la que motiva a engendrar nuevos conocimientos y a la adaptación de los conocimientos que ya existen al proceso de producción.

3) En el enlace entre la oferta y la demanda surge el proceso de difusión, que encuadramos como la "distribución".

Si estos procesos así dichos, en una u otra forma, se asimilan al fenómeno económico de la "oferta y la demanda", podría llegarse a los llamados "círculos viciosos de desarrollo tecnológico"; es decir, al no existir un consumo suficiente de tecnología (demanda), no hay la capacidad de producción adecuada (oferta), por lo que no existirá un mercado suficiente para justificar una mayor capa-

(2) Abad Arango, Darfo.- Ob. cit.- p.p. 372.

cidad de producción (demanda insuficiente). Este argumento se utiliza para aducir que cuando no hay capacidad adecuada de producción, existe dependencia tecnológica del país en vías de desarrollo de que se trate, respecto de los países altamente industrializados.

II.- Clasificación de los diversos tipos o manifestaciones en que se presenta la dependencia científico-tecnológica.

1.- Manifestaciones institucionales o estructurales (éstas pueden identificarse fácilmente y pueden cuantificarse).

2.- Manifestaciones económicas (éstas son más sutiles y se expresan en la forma de ciertas posiciones ideológicas de la clase dirigente).

Dentro de las manifestaciones institucionales, encontramos:

a) Una infraestructura científico-tecnológica raquítica en los aspectos cuantitativo y cualitativo de sus recursos humanos, que la hace desarticulada, dirigiendo sus actividades en su mayor parte al exterior y no al interior.

b) Desvinculación entre los institutos de investigación básica y las instituciones que efectúan investigaciones dirigidas a las necesidades del sector productivo.

c) Falta de capacidad y de mecanismos para producir y difundir el conocimiento. Esto parece ser una consecuencia de diversos factores socioculturales, como son:

- 1o. Dar poca importancia a nivel político y empresarial a la ciencia y la tecnología en el desarrollo del país; y
- 2o. No dar tanta importancia a las actividades científicas como al cultivo de las humanidades, las leyes, las artes, etc.

d) La existencia de un sector productivo tradicional basado en tecnologías artesanales, caracterizado por la raquítica división del trabajo y poco capital, sin incentivos para la innovación tecnológica; por otra parte un sector moderno, que en gran medida está en manos de la inversión extranjera, sujeta a los desarrollos tecnológicos de la casa matriz para realizar sus procesos de producción y crear nuevos productos.

En las segundas manifestaciones, es decir las económicas, encontramos:

a) Fuga de cerebros, que se debe principalmente a la creciente demanda de científicos que requieren los países desarrollados para continuar con las investigaciones científico-tecnológicas y la incapacidad que existe en los países en desarrollo para que los institutos de investigación absorban a los científicos y técnicos nacionales, que se ven ventajosamente retribuidos en los países industrializados.

La Organización de las Naciones Unidas, indica según un estudio de 1970, que los científicos que salen de los países en desarrollo a los desarrollados, asciende anualmente a los cuarenta mil. (3)

b) Desfavorable balanza de pagos tecnológica, según un estudio de Abad Arango, sobre el informe realizado por la UNCTAD en 1968, bajo el rubro "Tendencias y problemas del comercio mundial y del desarrollo", consiste en -- que los países desarrollados reciben más de lo que pagan -- por concepto de regalías y pago de asistencia técnica, -- mientras los países en desarrollo no reciben casi nada y -- pagan más.

c) Propiedad de las patentes, en los países en desarrollo hay un elevado porcentaje de patentes otorgadas a empresas o a personas físicas extranjeras. Es decir, -- del 70% al 90% de las patentes son registradas a nombre de extranjeros.

(3) O.N.U.- Science and Technology for Development.- Nueva York, 1970.- p.p. 25.

Por otra parte, esas patentes concedidas a favor de extranjeros tiende a aumentar en los países en desarrollo, mientras que disminuye el número de patentes registradas a nombre de nacionales que pierden gradualmente importancia económica, lo que se traduce en la escasa contribución que tienen para fomentar el progreso de la economía nacional.

d) Escaso poder de negociación de los países en desarrollo, esto se observa en los pagos por concepto de regalías y asistencia técnica, que resultan muy elevados.

De tomarse en cuenta los costos implícitos de la transferencia de tecnología, se vería que es casi nulo ese poder de negociación, tales como la sobrefacturación de insumos importados y la subfacturación de exportaciones.

Constantine Vaistos muestra la proporción de pagos por transferencia de tecnología en relación con el producto interno bruto, en el siguiente cuadro, comparando los países en desarrollo con los desarrollados. (4)

País	Pagos de regalías al exterior % de PIB
Francia	.0198
Alemania	.0142
Holanda	.00178
México	.0167
Japón	.0200
Estados Unidos	.0012
Colombia	.0400

e) Gastos mínimos para la investigación de los países subdesarrollados, de conformidad con estadísticas de la OEA (5) los países latinoamericanos tienen destinado para la investigación científica una cifra que en promedio representa el 0.2% del producto interno bruto.

(4) Vaistos, Constantine.- Transfer of Industrial Technology to Developing Countries.- Nueva York.- 1964.- p.p. 94 y 95.

(5) Cacic.- Strategy for the Technological Development of Latin America.- Chile, mayo de 1969.- p.p. 9.

A continuación presentamos el cuadro de la OEA - que contrasta el gasto para investigación que tienen los países económicamente fuertes con los débiles.

País	Gastos por persona en dólares-año	Como % del PIB
Estados Unidos	110.5	3.40
Francia	27.1	1.60
Alemania	24.6	1.40
Italia	5.7	.60
Japón	9.3	1.40
Inglaterra	39.8	2.30
Colombia	.7	.40
Argentina	1.8	.35
Venezuela	1.7	.15

Ahora bien, los conocimientos que se dan en los países en desarrollo son notablemente inferiores, que en los países desarrollados, tanto en cantidad como en calidad, ya que en la estructura de los centros de enseñanza - hay una desvinculación con la industria, lo que ocasiona - que la investigación aplicada que se realiza en dichos centros de estudio sea casi insignificante. Es decir, los planteles de educación superior difunden conocimientos sobre ciencias básicas ignorando la importancia del conocimiento aplicado, que se conoce como tecnología.

El Banco Interamericano de Desarrollo en el informe que presentó en el año de 1966, bajo el rubro "Socio economic progress in Latin America", proporciona datos estadísticos de los alumnos graduados en carreras técnicas, en países desarrollados y en desarrollo, que se expresan en el siguiente cuadro:

País	Científicos y técnicos por 10 000 habitantes	Como % de la población
Estados Unidos	4.7	1.1
Francia	2.0	.8
Inglaterra	1.9	-
Costa Rica	.3	.2
Uruguay	.4	.3
Colombia	.5	-
Venezuela	.5	.2

De este cuadro, el mencionado estudio concluye que los estudiantes egresados de carreras técnicas representan el 20% en los países en desarrollo, y en los desarrollados del 35% al 45%.

III.- Las posibles causas de la dependencia científico-tecnológica.

Se han calificado estas causas desde dos puntos de vista, la económica y la política.

A.- La dependencia económica, origina que la brecha entre los países desarrollados y los países en desarrollo se haga cada vez más grande.

Entendiendo por "brecha tecnológica", la "... desigualdad en el desenvolvimiento de la tecnología aplicada a la producción..." es decir, "... una distancia que divide a los países en vías de desarrollo de los pueblos avanzados". (6)

Juan Mario Vacchino y César E. Pérez Pesado, han definido a la "brecha tecnológica internacional", a que antes nos referimos, como un "... monopolio de los conocimientos científicos y técnicos por un reducido número de países altamente desarrollados." (7)

Los mencionados especialistas dan tres características de la brecha tecnológica, que son las siguientes:

a) En los países desarrollados económicamente, -- las innovaciones tecnológicas reciben una atención preferente, canalizando una parte considerable de sus recursos financieros disponibles a ese renglón, pues se han percatado que la tecnología es un factor determinante del desarrollo económico. Esto se deduce de la incidencia de los gastos de investigación y desarrollo en el producto global de cada

(6) Arellano García, Carlos.- Derecho Internacional Privado.- Editorial Porrúa, S.A., México 1974.- p.p. 459.

(7) Vacchino, Juan Mario y Pérez Pesado, César E.- Reflexiones sobre derecho económico y dependencia tecnológica en América Latina.- Comercio Exterior.- Vol. XXIV, núm. 5, mayo 1974.- p.p. 446.

economía nacional, por ejemplo, en 1963, Estados Unidos de Norteamérica superaba a Argentina y Brasil en 21 000 millones de dólares en tales gastos.

b) En los países subdesarrollados la participación de las empresas privadas es mínima, mientras que en los desarrollados, las empresas toman parte activa en el financiamiento y en la ejecución de proyectos de investigación y desarrollo. Así, en Japón, en la década de 1960, las empresas financiaban los referidos proyectos hasta las dos terceras partes de los gastos totales al igual que los Estados Unidos y de dos terceras partes hasta la mitad de dichos gastos en Francia.

c) Para los países desarrollados o "centrales", el monopolio de las innovaciones tecnológicas se ha transformado en una fuente de ingresos en sus relaciones con el exterior y en un instrumento para penetrar y controlar las economías de los países en desarrollo, tan es así, que en 1965 esas innovaciones representaban para los Estados Unidos un ingreso de 1,225 millones de dólares, mientras sus egresos fueron de sólo 133 millones de dólares. (8)

Los que adoptan esta postura, aducen que los -- países en desarrollo se encuentran en una dependencia tecnológica, debido a que los países desarrollados han usado los siguientes instrumentos:

1.- Dependencia comercial.- Caracterizada por el deterioro de los términos de intercambio entre los países en desarrollo y los desarrollados.

2.- Dependencia financiera del capital.- Que se debe, según los expertos, a la transferencia de capital de los países desarrollados a los que están en desarrollo y que puede ser a través de créditos o de inversiones directas, y que se manifiestan en el crecimiento de la deuda externa de los países en desarrollo y en la existencia en la actividad económica de los países en desarrollo de capital

(8) CEPAL "La Expansión de las Empresas Internacionales y su Gravitación en el Desarrollo Latinoamericano".- Estudio Económico de América Latina, Estudios Especiales Nueva York, ONU.

privado extranjero en gran proporción.

3.- Dependencia científico-tecnológica.- Los países en desarrollo, impotentes para producir su propia tecnología, se ven obligados a importarla. Esta dependencia se manifiesta por el aumento de nuevas tecnologías, que se pagan al extranjero; y el escaso poder de negociación en materia de ciencia y tecnología de los países en desarrollo con los desarrollados.

B.- La dependencia política, que según afirman los especialistas en la materia, por ser el instrumento económico un implemento de penetración y control de las economías de los países en desarrollo, la dependencia política viene a ser una consecuencia de la dependencia económica.

IV.- Las principales formas en que puede presentarse la dependencia científico-tecnológica.

Debido a que los países en desarrollo carecen de la capacidad técnica y financiera para crear e incrementar su propia tecnología, se ven constreñidos a depender de tecnologías extranjeras para poder desarrollarse, creando los países altamente industrializados formas de esa dependencia tecnológica, entre las que encontramos principalmente las siguientes:

1. Inversión extranjera;
2. Efectos de demostración, que se pueden clasificar en:
 - a) Patrones de consumo
 - b) Patrones de calidad
 - c) Uso de marcas extranjeras;
3. Patentes;
4. Características del mercado de la tecnología;
5. Adaptación de la ciencia y tecnología en los países en desarrollo, y

6. Políticas económicas en los países en desarrollo.

1. Inversión extranjera.-

Comentan los expertos en la materia, que la inversión extranjera viene a ser un paquete compuesto de capital, métodos de gerencia y tecnología, ésta última desarrollada en el país de origen y por consecuencia sin adaptación al costo de los factores de producción del país receptor, ya que está diseñada conforme a la economía del país transmisor.

2. Efectos de demostración.-

Es ". . . esfuerzo que hacen las clases de altos ingresos en los países en desarrollo para adoptar patrones de consumo característicos de los países más avanzados" (9). A continuación, siguiendo a Darío Abad, exponemos algunos de esos efectos de demostración:

a) Patrones de consumo. Se trata de la imitación de un porcentaje de la población de los países en desarrollo, respecto del modo de vida y niveles de consumo de los países desarrollados. Esta imitación crea una demanda artificial entre clases de altos ingresos, y hace escasear los recursos disponibles necesarios para satisfacer las necesidades primarias del gran porcentaje de la población que tiene escasos ingresos; lo que ocasiona que el alto porcentaje que se paga por regalías, se refiera a procesos para producir artículos de consumo suntuario o restringido para la mayoría de la población, como son fibras acrílicas, artículos electrónicos, cosméticos, detergentes y otros derivados petroquímicos, etc.

Lo anterior, hace que no se pueda optar entre el número de tecnologías que se pueden utilizar para producir esos bienes.

(9) Abad Arango, Darío.- Ob. cit.- p.p. 381.

b) Patrones de calidad. Se trata también, como en el caso anterior, de una aceptación por una parte de la población del país en desarrollo, de determinadas calidades de los productos hechos en ese país, en relación con las calidades de los productos de los países desarrollados, originando que en su producción se utilicen los mismos insumos con que se manufacturan dichos productos en los países de origen. Por consecuencia, se limita la selección de tecnología y la mayoría de las veces se utiliza tecnología muy avanzada, inadecuada a las necesidades del país e inapropiada a la disponibilidad de los recursos existentes en el país en desarrollo.

Un ejemplo de lo anterior, nos lo proporciona un estudio realizado en Kenya, donde se encuentra una filial de una conocida compañía embotelladora de refrescos, que dedica grandes cantidades de divisas para importar azúcar refinada, ya que en Kenya no se hace ese proceso. (10)

c) Uso de marcas extranjeras. El uso de las marcas de otros países parece obedecer a una imitación extralógica por grandes sectores de la población, que tiene como efecto el encarecimiento de los productos, una mayor ineficiencia en la producción y una limitación de las tecnologías disponibles.

En nuestro país y en la gran mayoría de los países en desarrollo, se aprecia un innumerable uso de marcas importadas, tanto en cigarros, refrescos embotellados, ropa, artículos electrónicos, etc.

De ahí que se diga que el uso de marcas extranjeras, "... no contribuye a la mejor utilización de los recursos disponibles, sino que introduce imperfecciones en la estructura del mercado en beneficio del diseño de la marca y en detrimento del consumidor nacional". (11)

3. Patentes.-

(10) Stewart, Frances.- Foreign Investment, a hostile view.- E.U.A. 1970.- p.p. 27.

(11) Thoumi, Francisco.- Criterios que se deben tener en cuenta para el pago de regalías por concepto de marcas, patentes, asistencia técnica.- Documento Interno de Planeación Nacional.- Colombia 1971.- p.p. 13.

Habiendo analizado a las patentes desde un punto de vista jurídico como defensa de los derechos que tiene el inventor, corresponde estudiarlas desde el punto de vista económico, ya que en un gran número de veces el inventor enajena sus derechos a los industriales para que éstos produzcan el invento en gran escala.

Los países del "Grupo Andino" han hecho estudios sobre las patentes como instrumento económico, realizando una evaluación de sus efectos en el comercio y en el desarrollo tecnológico de los países en desarrollo, sacando las siguientes conclusiones:

1a. Las empresas económicamente poderosas son las propietarias de las patentes, desvirtuando el principio de que esa propiedad inmaterial debe ser de los individuos que la realizan, protegiendo su esfuerzo creador.

2a. Las empresas extranjeras tienen casi la totalidad de la propiedad de las patentes en los países en desarrollo.

3a. La ineficacia por falta de uso de una gran parte de patentes registradas en los países en desarrollo, debido a que los productos o procesos que amparan están notablemente atrasados, en relación con los existentes en los países desarrollados; y

4a. Entre más desarrollado económicamente está un país, menor es el porcentaje de patentes extranjeras.

En relación con el estudio anterior, Constantine Vaistos (12) afirma que las patentes, han dejado de ser un instrumento para la protección del inventor, convirtiéndose en instrumentos de política corporativa, que permiten a las grandes empresas la obtención de los siguientes fines:

a) Conservar los monopolios que tienen en los países en desarrollo.

(12) Vaistos V., Constantine.- Transfer of Industrial Technology to Developing Countries Through Private Enterprises. Bogotá 1970.- p.p. 99.

b) Impedir a las empresas competidoras nacionales el desarrollo de nuevos procesos que sustituyan a los anteriores.

c) Mantener mercados monopolísticos, a través de las empresas transnacionales, desalentando de esta manera la inversión extranjera de otros países.

d) Impedir la aparición de nuevas empresas competidoras, a través de la distribución internacional de mercados.

e) Adquirir empresas pequeñas en países en desarrollo, en virtud de las restricciones de la tecnología suministrada.

f) Transferir tecnología a los países en desarrollo, que no se adapta a las necesidades reales de los mismos y no corresponde a la disponibilidad de sus recursos.

4. Características del mercado de la tecnología.-

No obstante de que Darío Abad afirma que la tecnología tiene un carácter intangible que hace que no sea posible cuantificar los factores de dependencia tecnológica, y por lo mismo las características del mercado de tecnología, clasifica entre las principales características de dicho mercado, las siguientes:

a) La implicación de la tecnología con otros factores de la producción, como sería el adquirir bienes de capital (maquinaria) que a su vez implican a la tecnología.

b) En la teoría clásica de la economía, para que el mercado de un producto funcione de un modo adecuado, es necesario un perfecto conocimiento del producto por parte del comprador, pero en el caso de la tecnología, que es una información relacionada con un determinado proceso de producción, el comprador no tiene esa información ya que si la tuviera, tendría la tecnología y no tendría razón su compra.

c) El comprador de la tecnología tiene la alternativa de que de no adquirir una tecnología existente y desarrollar una nueva para sustituirla, representaría costos sumamente elevados en el evento que le fuera viable, y ---

tomando en consideración que en la gran mayoría de los casos no es viable dicha tecnología, expresándonos en términos económicos sería un "costo infinito"; mientras que para el vendedor el costo para transferir la tecnología es muy reducido.

Lo anterior, hace deducir que esa diferencia de costos entre vendedor y comprador es, que en el valor de la tecnología que se transfiere no cuenta el valor intrínseco sino el poder de negociación del comprador. Esta situación se trata de controlar en nuestro país a través del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología que estudiaremos más adelante, y de la ley que lo crea. Según los editoriales de Comercio Exterior, la aplicación de la misma hará -- que, "Al conseguirse que los contratos de transferencia de tecnología a empresas establecidas en México se ajusten a las disposiciones de la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y explotación y uso de patentes y marcas, se habrá avanzado considerablemente en el largo camino de la independencia tecnológica del país." (13)

Constantine V. Vaistos (14) da las siguientes características del mercado de tecnología:

1.- La comercialización de tecnología se transfiere incorporada en otros insumos, como productos intermedios y bienes de capital, originando que el mercado de dichos insumos se convierta intrínsecamente en monopolístico. Trayendo esto como consecuencia, que en el precio que se paga por la tecnología se incluyan los cargos por los insumos.

En un estudio realizado por el mismo Constantine V. Vaistos sobre diferentes empresas en países sudamericanos, que se transcribe en seguida (15), aparecen con datos estadísticos las repercusiones de la carga promedio de "sobre precio" de algunos productos en las empresas en la muestra:

-
- (13) El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología: Hacia una Política de Desarrollo Tecnológico Autónomo. - Editoriales.- Vol. XXII, núm. 11, nov. 1972.- p.p. 1000.
- (14) Vaistos V., Constantine.- Ob. cit.- Opciones Estratégicas.- p.p. 807 - 808.
- (15) Vaistos V., Constantine.- Ob. cit.- Opciones Estratégicas.- p.p. 809.

	Industria farmacéutica			Industria huleira			Industria química			Industria electrónica		
	(Porcentajes)											
	a	b	c	a	b	c	a	b	c	a	b	c
Empresas extranjeras	40-50	25	155	33	60	40	30	12	25.5	40	90	16-66
Empresas mixtas	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	45	37	20.2	50	90	6-50
Empresas nacionales	80	15	19	80	60	-	30	35	22.2	60	90	25-69

Notas:

a: % aproximado de las ventas de la industria respectiva representada por las empresas en la muestra.

b: Volumen total de importaciones valuado como % de las importaciones totales de las empresas.

c: Carga promedio de "sobre precio" de los productos evaluados.

n.d.: Información no disponible.

2.- Los costos marginales del proceso de comercialización de tecnología son diferentes para el vendedor y para el comprador de la misma.

El vendedor al transmitir la tecnología representa un gasto de decenas de miles de dólares para una posible adaptación a su empresa subsidiaria, diferentes a los gastos de inversión para la misma; mientras que para el comprador, el costo marginal para desarrollar una tecnología sustitutiva con su propia capacidad técnica, podría elevarse a millones de dólares.

Esta diferencia de miles de dólares a millones de dólares, se realiza sobre la base del poder relativo de negociación que para el comprador es escaso.

3.- La "paradoja fundamental", que explica Arrow, en la formulación de la "demanda de información", quiere decir que al transferirse la tecnología, "... los precios serán un indicador correcto de las preferencias de los receptores, si los compradores tienen información o conocimiento de la tecnología que intentan comprar, y si, al mismo tiempo, esta información es la necesaria para tomar una decisión racional para adquirirla. Lo que se necesita es el conocimiento del conocimiento, que efectivamente podría ser una y la misma cosa". (16)

El mismo autor comenta que lo anterior ocasiona el derrumbamiento de las reglas del mecanismo propio del mercado, concluyendo que tiene carácter monopolístico por parte del vendedor de tecnología, y propone la intervención gubernamental para corregir las imperfecciones que existen a nivel de empresa aislada.

Según Constantine V. Vaistos, los acuerdos contractuales de los países en desarrollo, tienen las siguientes características:

a) Débil poder de negociación por parte del país

(16) Arrow, K.- Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, National Bureau of Economic Research Special Conference, Series No. 13, Princeton University Press, E.U.A. 1962.

receptor.

b) Ignorancia del país receptor de otros acuerdos.

c) Competencia de negociaciones oficiales gubernamentales.

d) Carencia de una base legal en el país receptor.

Corresponde mencionar, que Kari E. Lachmann señala, que cuando un país en desarrollo adquiere, por el correspondiente acuerdo, una "... licencia de fabricación de un nuevo producto..., éste no cuenta muy a menudo con la capacidad técnica para seleccionarlo y producirlo bajo normas aceptables de calidad y eficiencia" (17). Entendiéndose -- por dicha licencia "... el permiso otorgado para usar una invención, una marca registrada, un proceso o una aplicación particular de un proceso" (18).

4.- La adaptación de la ciencia y tecnología en los países en vías de desarrollo.

La ciencia y tecnología está adaptada al estilo de vida, valores culturales, hábitos de consumo y recursos financieros y humanos de los países desarrollados, lo que hace decir a Cooper que "... las fuerzas que gobiernan el desarrollo de la ciencia en los países adelantados no producen necesariamente las tecnologías que los subdesarrollados necesitan con verdadera urgencia". (19). La anterior consideración ha hecho decir a algunos expertos, que se debe en parte a una dependencia cultural, en virtud de que los científicos mejor preparados de los países en desarrollo, que podrían ayudar tecnológicamente a esos países, son aquéllos que realizan estudios en universidades extranjeras, donde los preparan para realizar investigaciones propias de los países adelantados y ahí mismo tienen oportunidad para sobresalir profesionalmente.

(17) Lachmann E., Kari.- La Transferencia de Tecnología a los Países en Desarrollo.- Comercio Exterior.- Vol. XVII, Núm. 2, México, Febrero 1967.- p.p. 131.

(18) Corporación Venezolana de Fomento.- Transferencia de Tecnología. CUF, Subgerencia de Servicios Técnicos.- Unidad de Estudios.- División de Estudios Generales. Caracas, Venezuela. Junio de 1972.- Introducción.

(19) Cooper, Charles.- Ciencia y países en desarrollo.- Colombia 1974.- p.p. 5.

Otros especialistas comentan que también se debe a que en los sistemas educativos de los países en desarrollo se imparten materias propias para los países desarrollados, lo que trae como consecuencia la frustración de los jóvenes estudiantes que prefieren irse al extranjero a fin de aprovechar mejor sus capacidades.

Con el anterior fenómeno, los países en desarrollo pagan su dependencia no solamente en el aspecto financiero sino en el humano, ya que los países desarrollados atraen a los recursos humanos más capacitados, para lograr y mantener su autonomía científica y tecnológica.

Importantes fundaciones norteamericanas con objeto de estimular a la ciencia y tecnología en los países en desarrollo, conceden becas, subsidios, asesoramientos y algunas veces financiando en forma directa a los centros regionales especializados de investigación científica, con base en las siguientes premisas:

a) En que la ciencia es única y válida para todos los lugares de la tierra, si bien este principio es cierto, también lo es que no todos los lugares de la tierra cuentan con los mismos recursos naturales o humanos; y

b) En la neutralidad ideológica de la ciencia, -- considerada ésta como un conjunto de instrumentos objetivamente verdaderos que pueden ponerse al servicio de cualquier tipo de sociedad, independientemente de su sistema socioeconómico y de su ideología.

5.- Políticas económicas en los países en desarrollo.

Frecuentemente un país en desarrollo tiene dentro de su política económica el fin de obtener no sólo los niveles de consumo de un país modelo, sino de consumir productos de la misma calidad y variedad, por lo que se ve obligado a importar las tecnologías necesarias para producir esos productos y en muchas ocasiones, inclusive a importar materias primas para ese fin. Esto es lo que algunos economistas llaman "desarrollo imitativo".

Ahora bien, las principales formas para adquirir el proceso tecnológico, según Darío Abad, son las siguientes

tes:

a) Aumentar la calidad de los insumos que afectan al proceso de producción.

b) Mejorar los equipos utilizados y los métodos de producción directamente relacionados con los sistemas o procesos existentes.

c) Usar nuevos métodos de producción, con características diferentes a las de los métodos existentes.

En el progreso técnico existe una relación estrecha de causalidad entre el costo de la mano de obra (que aumenta más rápidamente) y el precio de capital, esta relación crea una tendencia a usar en el futuro "tecnologías intensivas en capital". Pero ¿por qué decimos que entre ambas hay una estrecha relación?, porque si aumenta el precio de capital se usa más mano de obra, reduciéndose maquinaria y utilizando tecnologías adecuadas para utilizar dicha mano de obra. Los economistas, en relación con lo anterior, dicen que los factores de producción en un proceso (FP) son directamente proporcionales a su productividad marginal (PM) lo que expresan en la fórmula siguiente:

$$FP = \frac{PM}{CM}$$

Los países industrializados tienden a usar tecnología de producción, con miras a sustituir la mano de obra por maquinaria, es decir, usan "técnicas intensivas en capital", ya que la mano de obra encarece progresivamente, mientras que en el costo de capital aumenta poco, o permanece estático.

Lo anterior debería ser diferente en los países en vías de desarrollo, sin embargo debido al "desarrollo imitativo", estos países utilizan tecnologías inadecuadas a su situación real, lo que origina las siguientes consecuencias, que favorecen más la dependencia tecnológica:

a) La protección arancelaria que se impone con objeto de salvaguardar a las empresas que se constituyen con los requisitos exigidos por el país respectivo para elaborar determinados productos, en razón de la ineficacia que resul-

ta de usar tecnologías incompatibles con los precios relativos a los factores de la producción.

b) La modificación de los precios internos de la mano de obra y del capital, de este último mediante - subsidios otorgados a través de líneas de crédito con intereses artificialmente bajos; y

c) La importación de tecnologías inapropiadas que por no ser acordes con los factores reales de producción existentes, originan el desempleo además de que se usan poco o permanecen inactivas.

En nuestro país con objeto de evitar las causas y consecuencias que suscita la dependencia científico-tecnológica, se han tomado algunas medidas a través de la -- Ley del Registro de la Transferencia de Tecnología y el -- Uso y Explotación de Patentes y Marcas, de la Ley para -- Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, de sus respectivos registros, y del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Se considera que estas medidas tomadas tendrán un resultado a largo plazo; por lo pronto, estamos en una etapa transitoria de nuestro proceso económico, que implica dependencia científico-tecnológica, que en sí, como -- aduce Darío Abad, no es "... intrínsecamente mala... es -- una etapa necesaria dentro del proceso del desarrollo económico". (20)

Por otra parte, corresponde mencionar que Nicho las Jequier, dice que "... el principal objetivo de la política tecnológica es elevar el nivel total de la complejidad tecnológica del país y aumentar la capacidad competitiva de sus industrias en el mercado mundial. Esta mira tiene dimensiones políticas y económicas: a nivel nacional, una política tecnológica eficaz asegurará un elevado estándar de vida, la mejor utilización de los recursos del país y un amplio margen de opciones a largo plazo; a nivel internacional, obtendrá cierto prestigio y, quizá lo más importante, un gran poder de regateo en el mercado

(20) Abad Arango, Darío.- Ob. cit.- p.p. 392.

mundial". (21)

Podemos decir que en México, hasta la fecha, se ha realizado lo siguiente en materia de ciencia y tecnología:

1) Incrementar y reforzar por medio de la educación y con los recursos necesarios la estructura científico-tecnológica, esto se observa en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 1975, publicado en el Diario Oficial de 27 de diciembre de 1974, - que en su artículo lo., fracción XI, relativa a las erogaciones que corresponden a las operaciones reales, se asignó a la educación pública la cantidad de \$29,023.857,000.00, que es de las más altas en ese presupuesto. -

2) Intervenir por medio del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, en los procesos relativos.

3) Establecer a través del Consejo Nacional de -- Ciencia y Tecnología, condiciones favorables a la innovación y a la investigación, orientadas a resolver los problemas -- del país en el ramo.

4) Reforzar los planes de estudio en los planteles del sistema educativo nacional. Además se ha fomentado la creación de centros de estudio como la Universidad Autónoma Metropolitana y en la propia Universidad Nacional Autónoma de México se ha instaurado el sistema de la Universidad Abierta.

B) MODALIDADES Y MECANISMOS DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Wionczek (22) clasifica a las modalidades y mecanismos de la transferencia de tecnología desde dos puntos - de vista: funcional y contractual; y dice que en países caracterizados por un subdesarrollo tecnológico no se presen-

(21) Jequier, Nicholas.- Hacia una Política Tecnológica: El modelo japonés.- Comercio Exterior.- Vol. XII, núm. 8. México, agosto 1972, p.p. 746.

(22) Wionczek S., Miguel.- Los Problemas de la Transferencia de Tecnología en un Marco de Industrialización Acelerada: El caso de México. Comercio Exterior.- Vol. XXI.- Núm. 9. México 1971. p.p. 785.

tan claramente separados, debido a que sus empresas no están capacitadas para definir el tipo de conocimientos técnicos que le son absolutamente necesarios, y para saber las diversas fuentes de aprovisionamiento tecnológico que existen en el extranjero, para las diferentes etapas del proyecto de inversión que se desea.

En un nuevo proyecto de inversión se distinguen tres etapas principales, que son:

a.- Estudios de factibilidad de nuevos proyectos industriales y adecuada elección entre las distintas tecnologías disponibles.

b.- Diseño de ingeniería y construcción de la nueva planta, e instalación del equipo respectivo.

c.- Asistencia técnica en el manejo y operación de las instalaciones productivas y en los asuntos de comercialización de los productos elaborados.

Wionczek afirma que "... no hay ninguna razón manifiesta para que el proveedor de la tecnología en estas tres etapas sea el mismo. Al contrario, la distribución de estas tareas entre distintos proveedores de tecnología podría ayudar a que la calidad de ésta fuera máxima y su costo mínimo". (23)

Ahora expondremos la clasificación que hace el mismo autor, desde los puntos de vista antes mencionados:

1.- El aspecto funcional, comprende estudios de factibilidad para nuevos proyectos industriales y estudios de mercados, anteriores a la realización de la inversión industrial; diseño de la ingeniería de nuevas instalaciones productivas, que comprende el proyecto de la planta y la selección del equipo; estudios para determinar las distintas tecnologías disponibles para la manufactura de un producto determinado y la identificación de las técnicas más apropiadas para elaborar dicho producto; construcción de la planta e instalación del equipo; selección de las tec

(23) Wionczek S., Miguel.- Ob. cit. p.p. 787.

nologías requeridas para fabricar el producto; provisión de asistencia técnica en el manejo y operación de las instalaciones productivas; provisión de asistencia técnica - referente a la comercialización de los productos; y estudio de las posibles mejoras en la eficacia de los procesos ya usados, mediante innovaciones menores.

2.- El aspecto contractual, comprende acuerdos - sobre:

a) Conocimientos técnicos y administrativos relativos al diseño y a la construcción de las instalaciones productivas, que la empresa extranjera debe proporcionar a la empresa nacional receptora, así como su intermediación para que esta última adquiera del productor el equipo respectivo.

b) El otorgamiento de licencias en las que la empresa extranjera cedente, transmita la tecnología a la empresa cesionaria nacional, para que ésta realice patentes, marcas y procedimientos y técnicas no patentados, en relación con la fabricación y venta de los productos respectivos.

c) Servicios técnicos en los que la empresa extranjera proporcione información y asesoría a una empresa afiliada o independiente, establecida en un país distinto en vías de desarrollo.

d) Administración en los que la empresa extranjera, independiente o afiliada, obtenga el control operacional de una empresa establecida en el país en desarrollo o de una fase de sus actividades, que de lo contrario se ejercerá por la junta de dirección o administración designada por sus propietarios; y

e) Explotación de recursos minerales, celebrados entre empresas extranjeras y los gobiernos de países en desarrollo, en los que aquéllas proporcionen los conocimientos técnicos necesarios y en su caso también el capital, - con objeto de llevar a cabo todas o algunas de las fases - de los programas de exploración y explotación de los recursos minerales locales.

La decisión sobre todos los puntos anteriores difiere en la recepción de la tecnología, según se trate de:

- 1.- Una empresa transnacional que abre una nueva sucursal en un país extranjero.
- 2.- Una empresa de propiedad extranjera que no opera globalmente, en su país, sino que lo hace en un reducido número de países en desarrollo.
- 3.- Una empresa conjunta de capital extranjero y nacional.
- 4.- Una empresa nacional privada; o
- 5.- Una empresa propiedad del Estado en un país en desarrollo.

Las decisiones adoptadas en los tipos de empresas antes mencionadas, se toman de la siguiente manera:

En las dos primeras empresas, es decir en las transnacionales y en las extranjeras independientes, las decisiones tecnológicas inclusive las que se relacionan con el proceso de adaptación tecnológica se toman fuera del país receptor. En este caso, la transferencia de tecnología se hace a través del canal de las inversiones directas.

Sin embargo, cabe hacer una distinción entre -- los beneficios otorgados al país receptor de tecnología, según se trate de una u otra empresa.

En las empresas transnacionales, las decisiones que se toman en relación con la transferencia de tecnología, no guardan relación con las necesidades tecnológicas del país receptor. (24)

Además, generalmente la fuente de tecnología usada en la nueva sucursal pertenece a la casa matriz, en ra-

(24) Wionczek S., Miguel.- Ob. cit.- p.p. 786.

zón de esto, se derivan las siguientes consecuencias:

I.- Las decisiones tecnológicas se adoptan en función de la estrategia global y de la rentabilidad de todo el sistema transnacional, y no en función de las necesidades y de la rentabilidad de la nueva sucursal en el extranjero.

II.- Hay poca preocupación por adaptar la tecnología aportada a la proporción de los factores de la producción (capital, mano de obra, materias primas) y de los insumos físicos que se encuentran en el país receptor.

III.- El campo de operación del mercado global va a determinar la producción de la sucursal y con esto, la adaptación de la tecnología necesaria para tal fin. En este caso, la casa matriz puede decidir que la sucursal opere para un sólo mercado, para una región, o bien para suministrar productos a la misma casa matriz y a otras sucursales.

Finalmente, la empresa matriz puede considerar que los ingresos que provienen de su transferencia de tecnología pueden representar para el sistema global una fuente de ganancias mayor que la rentabilidad contable de la nueva sucursal.

En las empresas extranjeras independientes, que operan sólo en el país de origen y en un número reducido de países extranjeros, pueden surgir intereses comunes tecnológicos entre ella y el país receptor, en virtud de que no disponen de todas las tecnologías necesarias, y por lo tanto, están en desventaja con las transnacionales competidoras, por lo que tendrán interés en conseguir tecnologías adecuadas al tamaño del mercado y de la proporción local de los factores de la producción, con el fin de aumentar la rentabilidad de su filial en el extranjero.

Esa empresa tiene amplio conocimiento de las diversas fuentes internacionales de tecnología que pueden usarse y está dispuesta a diversificar sus fuentes de aprovisionamiento de tecnología y tratar de limitar el monto de gastos por este concepto.

Las empresas conjuntas de capital extranjero y na-

cional, en estos consorcios, los socios locales están en desventaja con los extranjeros, debido a que éstos quieren aumentar las ganancias provenientes de su aportación de tecnología, pretendiendo controlar la empresa a través de la instalación de equipo obsoleto y tecnologías inadecuadas, que ofrecen ganancias desmedidas al extranjero -- en perjuicio de la poca inversión de los socios nacionales.

Las empresas nacionales privadas, son las que tienen más problemas para obtener tecnología en el exterior, por la escasez de conocimientos de las tecnologías que puede aplicar y de las que están disponibles en el mercado internacional; la carencia de información sobre la eficacia relativa de las tecnologías que ya se utilizan en el país, y porque cuentan con asistencia técnica del Estado, pero en un número muy reducido.

Todas estas circunstancias traen por consecuencia que la empresa nacional adopte sus decisiones mediante contactos con los representantes de los grandes exportadores de maquinaria y equipo o de los agentes de las empresas consultoras extranjeras radicadas en México, que tienen relación directa con proveedores de equipos de tecnología, que deciden la fuente de tecnología a usar, el diseño de los productos y de los procesos, así como las formas de asistencia técnica que con posterioridad a la instalación de la planta deberán proporcionarse.

Lo anterior, ocasiona que quien vende la tecnología no tiene interés en que sea la mejor para el comprador, y casi siempre el vendedor es una empresa norteamericana -- con lo que se origina cada vez más la dependencia tecnológica con ese país. Lo adecuado sería adquirir tecnología de empresas de diferentes países con objeto de poder realizar las tres etapas del proyecto industrial a que antes -- nos referimos, reduciendo de esta manera, la dependencia tecnológica con un sólo país.

Sin embargo, la empresa nacional compradora de equipos y de servicios técnicos, que contrata tecnologías de distintas fuentes, termina fracasando, debido a su incapacidad técnica para vigilar su integración en un sólo proyecto industrial coherente.

. . .

Las empresas estatales sí pueden diversificar las fuentes de tecnología en las diferentes etapas de construcción de un nuevo proyecto industrial, debido a que cuentan con una amplia información sobre las diferentes tecnologías disponibles en los principales países -- productores de procesos, productos y maquinaria y equipo; el personal técnico propio, capaz de vigilar la construcción de nuevas unidades productivas y encargarse después de su manejo; y una posición monopólica en el mercado nacional, que le permite no necesitar asistencia técnica - en materia de comercialización.

Es por esto que las empresas estatales han logrado disminuir su dependencia tecnológica de un sólo proveedor, ya que diversifican sus fuentes de adquisición.

C) CONCEPTO Y NATURALEZA JURIDICA DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y ANALISIS DE LA LEY SOBRE LA MATERIA

La Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, no dice lo que debe entenderse por transferencia de tecnología, por lo que para determinar su concepto, partiremos - primero, de su significado etimológico, en el entendido de que la acepción gramatical es el punto de partida de toda interpretación jurídica, según lo dispone el artículo 14 - de nuestra ley suprema.

Transferencia proviene de la palabra latina "trans ferens", "entis", participio activo de "transferre", que a su vez viene del griego ($\tau\rho\acute{\alpha}\nu\varsigma$) que quiere decir del otro lado o más allá, y de ($\phi\acute{\epsilon}\rho\omega$) que significa llevar. Tecnología proviene del griego ($\tau\epsilon\chi\nu\omicron\lambda\omicron\gamma\iota\alpha$), y esta palabra a su vez de ($\tau\epsilon\chi\nu\omicron\lambda\omicron\gamma\omicron\varsigma$) que significa ($\tau\epsilon\chi\nu\eta$) = arte y ($\lambda\omicron\gamma\omicron\varsigma$) = tratado.

De esta manera, podemos colegir que etimológicamente, transferencia de tecnología sería llevar el tratado del arte de un lado a otro o más allá de dónde se originó.

. . .

El diccionario de la Lengua Española, de la -- Real Academia Española dá a la palabra tecnología tres -- diferentes acepciones:

- a) Conjunto de los conocimientos propios de un oficio mecánico o arte industrial;
- b) Tratado de los términos técnicos; y
- c) Lenguaje propio, exclusivo, técnico, de una ciencia o arte.

Por lo que respecta a la palabra transferencia, el mismo diccionario dice que significa acción y efecto -- de transferir y dá a ésta última cuatro acepciones: pa-- sar o llevar una cosa desde un lugar a otro; retardar o -- suspender la ejecución de una cosa; extender o trasladar el sentido de una voz que signifique figuradamente otra -- cosa distinta; y ceder o renunciar en otro el derecho, do minio o atribución que se tiene sobre una cosa.

Al respecto, Manfredo A. Cikato comenta "Etimológicamente podemos definir la transferencia de tecnología como la renuncia del derecho que se tiene sobre un conocimiento tecnológico, inscribiéndose, por tanto entre los de rechos inmateriales". (25). El mismo autor agrega que "En los últimos años la denominación transferencia de tecnología ha aparecido reiteradamente vinculada a los problemas de los países en desarrollo y su estudio ha tenido un fuer te efecto en los foros internacionales. Este hecho, unido a la legislación concreta sobre la materia que han elabora do diferentes países, en especial latinoamericanos, da al derecho de la propiedad industrial una dimensión que nunca había tenido hasta el presente". (26)

El artículo 2o. de la Ley sobre el Registro de -- la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de -- Patentes y Marcas, dice que deben inscribirse los documen tos relativos a los actos que se celebren con motivo de -- los diferentes supuestos que menciona el mismo artículo, pa

(25) Cikato A., Manfredo.- Aspectos Jurídicos de la Trans ferencia de Tecnología en América Latina.- Comercio Ex terior.- Vol. XXIV.- Núm. 5.- México 1974.- p.p. 487.

(26) Cikato A., Manfredo.- Ob. cit.- p.p. 487.

ra esto, se tendría que determinar si esos supuestos comprenden la transferencia de tecnología o sólo son parte de ella.

Partiendo del nombre de la Ley, parece ser que el legislador pretendió dar a los términos "transferencia de tecnología" un sentido genérico respecto a los supuestos específicos que se enumeran en el artículo 2o. Sin embargo, con esa interpretación deberíamos excluir del concepto de tecnología, a las patentes y a las marcas, dada la diferencia entre el título de la ley y el registro que se menciona en el artículo 1o., lo cual nos llevaría a considerar como tecnología, sólo los supuestos específicos -- que se mencionan en los incisos c), d) y e) del artículo 2o., que a continuación transcribimos:

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

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

e) La asistencia técnica, cualquiera que sea la forma en que ésta se preste."

En este orden de ideas, debemos hablar de la -- transferencia de tecnología en sentido amplio, comprendiendo todos los supuestos del artículo 2o., y de transferencia de tecnología en sentido estricto, al referirnos a los incisos c), d) y e), antes transcritos.

Según Vázquez Pando, debemos entender por transferencia "Los distintos tipos de objetos a que tales prestaciones se refieren, interpretación esta que si bien objetable gramaticalmente, y no exenta de fallas sistemáticas, es la única que permite la aplicación del nuevo ordenamiento en su conjunto". (27)

(27) Vázquez Pando, Fernando Alejandro.- Notas para el Estudio de la Nueva Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas.- Revista Jurídica. Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana. México 1973. p.p. 724.

Sin embargo, para nuestro estudio, sólo nos interesa el concepto de la transferencia de tecnología en un sentido estricto. De esta manera, entenderemos por transferencia cualquier medio de enajenación de derechos, y por tecnología el dominio de los procedimientos de orden práctico basado en el conocimiento sistemático, y generalmente dirigido hacia la producción de bienes y servicios. (28).

Con base en lo anterior, y tomando en cuenta lo que dispone la Ley de la Transferencia de Tecnología materia de estudio, podemos decir que la transferencia de tecnología en un sentido estricto, es la cesión onerosa que hace el proveedor de los conocimientos técnicos a otra persona llamada adquirente, mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, instrucciones, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal, la asistencia técnica en cualquier forma que ésta se preste, y la -- provisión de ingeniería básica o de detalle para la ejecución de instalaciones o la fabricación de productos.

Bar Zacay dice, por "... transmisión de tecnología se entiende la generación y el empleo de información científica o tecnológica en un concepto y su revaluación y aplicación en otro". (29)

La Transferencia de Tecnología, puede encuadrarse por las características antes expuestas, dentro del Derecho de la propiedad industrial, pues se trata de un derecho que recae sobre bienes inmateriales y como tal, es un elemento incorporal de la empresa receptora, susceptible de protección, al igual que los demás elementos corporales ya estudiados. Esta protección se realiza por la legislación mercantil en general y especialmente por la Ley sobre Transferencia de Tecnología, que trata de proteger al empresario receptor de la tecnología, como veremos en el -- análisis de la mencionada Ley.

Teniendo el concepto y la naturaleza jurídica de la transferencia de tecnología, haremos un breve análisis

(28) Corporación Venezolana de Fomento Interior.- Ob. cit.- p.p. 8.

(29) Bar Zacay.- Policymaking and Technology Transfer. - E. U. A. 1973.- p.p. 90.

de la Ley de Transferencia de Tecnología.

En primer lugar, dicha Ley crea un registro llamado "Registro Nacional de Transferencia de Tecnología", dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio, cuyo título corrobora nuestra opinión, en el sentido de que se está refiriendo a la transferencia de tecnología en un sentido amplio, es decir, abarcando también a las patentes y las marcas.

Ahora bien, según dicha Ley, deben inscribirse en el Registro de que se trata, los documentos en que conten los actos jurídicos que permitan el uso o explotación de marcas, de patentes de invención, de mejoras, de modelos o dibujos industriales; el suministro de conocimientos técnicos, mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, instrucciones, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal; la provisión de ingeniería básica o de detalle para la ejecución de instalaciones o la fabricación de productos; la asistencia técnica - en cualquier forma que se preste y los servicios de administración y operación de empresas.

Los documentos a que aludimos en el párrafo anterior, deben reunir los requisitos que, Vázquez Pando clasifica de la siguiente manera: (30)

1.- Requisitos Internos.- Son aquéllos que se refieren a las prestaciones objeto de los actos jurídicos en cuestión, y cuya cumplimentación y contenido puede juzgarse atendiendo a la naturaleza de tales prestaciones, sin necesidad de acudir a criterios exteriores al acto mismo.

Estos requisitos internos se subdividen en dispensables, si la Secretaría de Industria y Comercio, está facultada para inscribir los documentos en el caso de que no reúnan dichos requisitos y si la tecnología que se transfiere es de particular interés para el país (art. 80. Ley de Transferencia de Tecnología), y no dispensables, si dicha Secretaría no está facultada para inscribirlos, si carecen de esos requisitos.

(30) Vázquez Pando, Fernando Alejandro.- Ob. cit. p.p. 707.

Los requisitos internos dispensables son los siguientes:

- a) Que se incluyan cláusulas que permitan al proveedor regular o intervenir directa o indirectamente en la administración del adquirente de tecnología.
- b) Que se establezca la obligación de adquirir equipos, herramienta, parte de sus materias primas, exclusivamente de un origen determinado.
- c) Que se prohíba el uso de tecnologías complementarias.
- d) Que sea obligatoria la utilización permanente de personal señalado por el proveedor de la tecnología.
- e) Que se limiten los volúmenes de producción o se impongan precios de venta o reventa a la producción nacional o a las exportaciones; y
- f) Que se celebren contratos de venta o representación exclusivos con el proveedor de la tecnología, en el territorio nacional.

Los requisitos internos no dispensables de los actos jurídicos de que se trata, son los siguientes:

- a) Que el precio o contraprestación no guarden relación con la tecnología adquirida.
- b) Que se imponga la obligación de ceder, a título oneroso o gratuito al proveedor de la tecnología, de las patentes y marcas, innovaciones o mejoras que se obtengan por el adquirente.
- c) Que se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente.
- d) Que se prohíba o limite la exportación de los bienes o servicios producidos por el adquirente, de manera contraria a los intereses del país.
- e) Que se establezcan plazos obligatorios superiores a los 10 años para el adquirente de la tecnología.

f) Que se someta a tribunales extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios que puedan originarse por la interpretación o cumplimiento de dichos actos.

2.- Requisitos Externos.- Son aquéllos cuya --- cumplimentación y contenido no puede determinarse analizando el acto por el que se transfiere la tecnología, sino - hay que atender a fuentes diversas del acto, que en ocasiones, no están a disposición del empresario receptor, que lo realiza.

A estos actos también podemos clasificarlos en dispensables y no dispensables, si la Secretaría de Industria y Comercio está facultada o no, para inscribir dichos actos cuando carezcan de esos requisitos.

Los requisitos externos dispensables de los actos jurídicos por los que se transfiere tecnología, son aquellos en que el precio o contraprestación no guardan relación con la tecnología adquirida o constituyen un gravámen injustificado y excesivo para la economía nacional.

Los requisitos externos no dispensables de los -- mencionados actos jurídicos son aquéllos que tienen por objeto la transferencia de tecnología libremente disponible - en el país.

Corresponde mencionar, que en el caso de que la - Secretaría de Industria y Comercio no resolviera sobre la - inscripción de los actos jurídicos en cuestión, en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología dentro de los - 90 días que sigan a la fecha en que se presentaron, dicha - Secretaría debe inscribirlos reúnan o no los requisitos a - que antes hicimos referencia.

En este caso parece que el legislador recalcó el derecho de petición a que se refiere el artículo 80. de -- nuestra Constitución, que dispone que a toda petición debe recaer un acuerdo escrito de la autoridad a quien se haya dirigido, la cual tiene obligación de darlo a conocer - en breve término al peticionario, sólo que aquí se entiende concedida la petición.

Respecto al plazo de inscripción de los actos ju-

rídicos sujetos a registro, cabe hacer la distinción entre los actos celebrados antes de que entrara en vigor la ley y los actos posteriores a ella.

Por lo que se refiere a los primeros, el artículo 2o. transitorio de la Ley de Transferencia de Tecnología dispone que deberán ajustar sus disposiciones a dicha Ley en un plazo no mayor de 2 años, contados a partir de la fecha de su vigencia. Además, dentro de los 90 días - que sigan a esa misma fecha deberán presentar los actos jurídicos de que se trata ante la Secretaría de Industria y Comercio, para que tome nota de ellos, sin juzgar sobre su contenido.

En cuanto a los actos celebrados con posterioridad a la vigencia de la Ley, deben presentarse los documentos respectivos, dentro de los 60 días que sigan a la fecha de su celebración, a fin de que produzcan sus efectos a partir de esa fecha.

Por lo que hace a las personas que deben solicitar la inscripción, diremos que de conformidad con el artículo 3o. de la Ley de Transferencia de Tecnología, debemos -- distinguir a las personas que están obligadas a solicitar - la inscripción, de las que están facultadas para hacerlo.

Son personas que están obligadas a solicitar la inscripción de los actos respectivos, sean partes o beneficiarios de dichos actos, las personas físicas o morales de nacionalidad mexicana; los extranjeros residentes en México y personas morales de nacionalidad extranjera establecidas en el país, y las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República.

En cuanto a las personas que están facultadas para solicitar la inscripción, se encuentran los proveedores de tecnología residentes en el extranjero que sean parte - en los actos jurídicos por los que se haya hecho transferencia de tecnología al país.

En relación con los efectos que produce la inscripción del acto jurídico o su omisión, diremos que si - los documentos en que constan dichos actos jurídicos se - inscriben dentro de los plazos que ordena la ley, producen

plenamente sus efectos jurídicos, pero si no se inscriben, de conformidad con el artículo 6o. de la Ley de la materia, no producen ningún efecto legal, y por consecuencia, no -- pueden hacerse valer ante ninguna autoridad.

Sobre el particular, el Lic. Vázquez Pando dice que la Ley de Transferencia de Tecnología, se aparta del - concepto tradicional, de nuestro sistema registral, al decir, "... la inscripción en registro sea un requisito de - oponibilidad a terceros, por lo que la omisión de ésta pro duce, dentro de tal sistema, la inoponibilidad del acto".(31)

Por lo tanto, según dicho jurista, el artículo - 6o. de la mencionada Ley convierte "... a la inscripción - en un elemento del supuesto mismo del acto jurídico sin el cual éste no se perfecciona, pues la falta de tal inscrip- ción, produce como efecto el que el acto no produzca efec- to legal alguno, en virtud de lo establecido en el artícu- lo 6o., solución ésta poco frecuente en nuestro sistema ju- rídico, si bien no del todo desconocida". (32)

De esta manera, el sr. Lic. Vázquez Pando afirma que la inscripción se convierte en un elemento de existen- cia del acto jurídico de transferencia de tecnología, cuya omisión no permite que se perfeccione dicho acto.

Ahora analizaremos la Ley sobre el Registro de - la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de - Patentes y Marcas frente a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que plantea los siguientes pro- blemas: ¿El Congreso de la Unión tiene facultades para le- gislar en la materia a que se refiere dicha Ley de Transfe- rencia de Tecnología? y ¿La regulación de la nueva Ley se ajusta a los límites que las garantías individuales esta- blecen respecto al uso de la facultad legislativa?

En cuanto al primer problema, diremos que los -- artículos 28 primer párrafo y 89, fracción XV de la Consti- tución, dicen lo siguiente:

Art. 28.- "En los Estados Unidos Mexicanos no ha

(31) Vázquez Pando, Fernando Alejandro.- Ob. cit. p.p. 720.

(32) Vázquez Pando, Fernando Alejandro.- Ob. cit. p.p. 702.

brá monopolios ni estancos de ninguna clase; ni exención de impuestos; ni prohibiciones a título de protección a la industria; exceptuándose únicamente los relativos a la acuñación de moneda, a los correos, telégrafos y radiotelegrafía, a la emisión de billetes por medio de un solo Banco, que controlará el Gobierno Federal, y a los privilegios que por determinado tiempo se concedan a los autores y artistas para la reproducción de sus obras, y a los que, para el uso exclusivo de sus inventos, se otorguen a los inventores y perfeccionadores de alguna mejora".

Art. 89.- "Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

...

XV. Conceder privilegios exclusivos por tiempo limitado, con arreglo a la ley respectiva, a los descubridores, inventores o perfeccionadores de algún ramo de la industria;"

...

De los artículos antes transcritos, se deduce que el Congreso de la Unión tiene facultades implícitas para legislar sobre privilegios que se otorguen a los descubridores, inventores o perfeccionadores de algún ramo de la industria, lo cual se ha hecho a través de la Ley de la Propiedad Industrial, que regula esos privilegios para los creadores de dichas obras, por lo que no puede decirse que la Ley de Transferencia de Tecnología sea fruto de las facultades implícitas que tiene el Congreso, pues esta ley no regula los privilegios, sino la manera de transmitir las obras de los inventores o perfeccionadores de algún invento.

El artículo 73 Constitucional, en su fracción X, establece que el Congreso de la Unión tiene facultades "... para legislar en toda la República sobre hidrocarburos, minería, industria cinematográfica, comercio ...", y en este último punto, podemos encuadrar a la transferencia de tecnología.

Aunque el legislador y el Código de Comercio

...

no dan un concepto del comercio, la referida ley puede quedar comprendida en un concepto como el que dá Joaquín Garrigues, quien afirma que el comercio es el "... conjunto de actividades que efectúan la circulación de los bienes entre productores y consumidores". (33); el mismo autor agrega que el concepto de comercio en sentido jurídico, no es más que la ampliación del concepto en sentido económico, y que incluye todas las actividades que los códigos mercantiles recogen y regulan (34) y el comerciante es un intermediario entre productores y consumidores.

En este orden de ideas, podemos considerar - que la transferencia de tecnología puede quedar incluida dentro del marco del comercio, ya que ser proveedor de tecnología, no necesariamente implica ser inventor o descubridor de ella, sino simplemente intermediario de la misma.

Cualquiera de los criterios sobre el acto de comercio, es decir, la especulación, la intermediación, la circulación, la interposición en el cambio, los realizados en masa por empresas, etc., pueden comprender al acto de transferencia de tecnología.

La Dirección General del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología ha estimado que los actos - por los que se transfiere tecnología, son mercantiles, y de esta manera afirma que se aplican a dichos actos, las disposiciones del Código de Comercio y las leyes mercantiles complementarias.

Por lo que respecta a la garantía de igualdad, el Lic. Vázquez Pando estima que la parte final del artículo 3o. de la Ley de Transferencia de Tecnología, dá un tratamiento diferente a los extranjeros que se encuentran dentro del país de los que se encuentran fuera, ya que a los primeros los obliga a solicitar la inscripción del acto jurídico por el que se transfiere tecnología -

(33) Garrigues, Joaquín.- Ob. cit.- p.p. 9.

(34) Garrigues, Joaquín.- Ob. cit.- p.p. 16.

cuando sean partes o beneficiarios de ella, y a los que están fuera del país y que sean proveedores de tecnología los facultamos para solicitar la inscripción de los referidos actos y por lo tanto, se viola la garantía de igualdad que se consagra en el artículo 10. de nuestra Constitución.

Nosotros no consideramos que se viola dicha garantía, ya que si a los extranjeros que residen fuera del país se les imponen obligaciones, se estaría ejerciendo nuestra soberanía extraterritorialmente sobre la población que se encuentra en un Estado diferente, lo cual no parece estar de acuerdo con la teoría del Estado y la ciencia política.

Por lo que se refiere a la garantía de seguridad, que comprende a las de audiencia y a la de no retroactividad de la ley, el Lic. Vázquez Pando considera, por lo que se refiere a la primera, que puede violarse, ya que según él, falta una regulación adecuada de los procedimientos de inscripción y de cancelación de los actos por los que se transfiere tecnología.

Tampoco estamos de acuerdo en el dicho del Lic. Vázquez Pando, ya que la ley materia de estudio prevé el recurso de reconsideración y, si bien, en ella misma no se regula el procedimiento para interponerlo, se aplica supletoriamente el procedimiento administrativo federal, en virtud de que dicha ley tiene tal carácter, y además en última instancia queda el juicio de amparo.

En cuanto a la garantía de no retroactividad de la ley, consideramos que tampoco se viola, ya que los actos que se realizaron con anterioridad a la vigencia de la Ley de que se trata, se obliga a los empresarios a que los presenten para su "anotación" en un plazo de 90 días a partir de la fecha en que entró en vigor dicha Ley, con objeto de que los ajusten a las disposiciones legales establecidas por la misma ley en un plazo de dos años, con todo también a partir de la fecha en que entró en vigor dicha ley; de no hacerlo en ese plazo, se les sancionará privando de efectos jurídicos a los actos así celebrados que no sean inscritos, dicha privación de efectos se "... refiere a los que el acto pudiere llegar a producir con posterioridad a la expiración de los plazos establecidos

en la ley, ya que tales efectos son posteriores a la entrada en vigor del nuevo ordenamiento". (35)

Por último, el Lic. Vázquez Pando también considera que se viola la garantía de libertad, en lo referente al comercio, ya que según dicho jurista, la Ley de Transferencia de Tecnología limita esa libertad a través de sus artículos 7o. y 8o., que se refieren a los casos en que la Secretaría de Industria y Comercio inscribe los actos por los que se transfiera tecnología.

En este caso, tampoco estamos de acuerdo con él, ya que si bien, en principio, los actos mercantiles no requieren de formalidades o requisitos determinados, según lo dispone el artículo 78 del Código de Comercio, el mismo ordenamiento establece la excepción en su artículo 79 fracción I, que dice "Se exceptuarán de lo dispuesto en el artículo que precede: I.- Los contratos que con arreglo a este Código u otras leyes, deban reducirse a escurita o requieran formas o solemnidades necesarias para su eficacia.

Además, estimamos que no existe ninguna violación a la garantía de libertad del comercio, en razón de que la ley únicamente establece requisitos administrativos a cumplir para la inscripción de los actos por los que se transfiera tecnología, y las prohibiciones impuestas se deben a la tutela de los intereses de la economía nacional, que son superiores a cualquier interés privado.

Finalmente, haremos algunos comentarios a la Ley sobre el Registro de la Transferencia de tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas.

En cuanto a la terminología, diremos que el tratamiento aparentemente diferente que hace la ley de "actos", "contratos", o "convenios", parece que cada uno de estos términos abarca conceptos diferentes; y el acto jurídico es "La manifestación exterior de voluntad que se hace con el fin de crear, transmitir, modificar o extinguir

(35) Vázquez Pando, Fernando Alejandro.- Ob. cit.- p.p. 751.

guir una obligación o un derecho, y que produce el efecto deseado por su autor, porque el derecho sanciona esa voluntad". (36)

De este concepto observamos claramente que el acto jurídico es el género, y la especie el convenio en sentido amplio, y éste a su vez es el género de dos especies: el contrato y el convenio en estricto sentido. Consideración esta última que ha tomado nuestra legislación de la doctrina, según se desprende de los artículos 1792 y 1793 del Código Civil para el Distrito Federal que dicen, convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones; y los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.

En este orden de ideas, con una técnica jurídica pura, la Ley de Transferencia de Tecnología, debió haber hablado de acto jurídico.

También por lo que respecta a terminología, - la Ley de que se trata, al usar los vocablos "concesión" y "autorización" les dá un sentido diferente al que deben tener en derecho administrativo, y los usa en forma indiferente, con una acepción meramente gramatical. La concesión es "... un acto administrativo por medio del cual la Administración pública federal, confiere a una persona una condición o poder jurídico, para ejercer ciertas prerrogativas públicas con determinadas obligaciones y derechos, para la explotación de un servicio público, de bienes del Estado o los privilegios exclusivos que comprenden la propiedad industrial". (37). La autorización es "... un acto administrativo por el cual se levanta o remueve un obstáculo o impedimento que la norma legal ha establecido para el ejercicio de un derecho de un particular". (38)

-
- (36) Gutiérrez y González, Ernesto.- Derecho de las Obligaciones.- Editorial José M. Cajica Jr., S.A.- México 1971.- p.p. 103.
- (37) Serra Rojas, Andrés.- Derecho Administrativo.- Tomo II.- Impresora Galve.- México 1972.- p.p. 960.
- (38) Fraga, Gabino.- Derecho Administrativo.- Editorial Porrúa, S.A.- México 1955.- p.p. 154.
- . . .

El artículo 6o. de la Ley de Transferencia de Tecnología, en opinión de algunos juristas, se excede, -- al establecer que de no inscribirse en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología los actos jurídicos -- por los que se transfiere la tecnología, no producirán -- efectos legales. Aducen dichos juristas que debido a -- que gran parte los actos jurídicos de que se trata asumen el carácter de compraventa, y que dichos actos al tener -- sus elementos de existencia y requisitos de validez, no -- deben requerir de otros elementos adicionales para producir plenamente sus efectos.

No obstante lo anterior y sin negar validez a -- dichas opiniones, estimamos que es la única forma que el Estado tiene para poder controlar la transferencia de tecnología y que ésta no sea lesiva al país. De otra manera, al no inscribirse los actos de que se trata, el Estado no podría percatarse de las desventajas que podrían ocasionarse a la empresa receptora, y como consecuencia de éstos los posibles males o quebrantos que pudiera originar a la economía nacional.

Un ejemplo de lo anterior nos puede ilustrar mejor, la compraventa de inmuebles mientras no se haya inscrito en el Registro Público de la Propiedad, no surte -- efectos contra terceros; con mayor razón, la ley que estudiamos, por tutelar intereses en beneficio de la economía nacional, superiores a los de los particulares, la sanción que prevé el artículo 6o. nos parece adecuada.

El artículo 10 de la Ley en comento, establece -- que la Secretaría de Industria y Comercio debe resolver en un plazo de 90 días, contado a partir del día siguiente a aquél en que le sean presentados a inscripción los actos -- que transfieren tecnología, sobre la procedencia o improcedencia de su inscripción transcurrido este plazo sin que -- la Secretaría haya resuelto sobre el particular, deberá -- inscribirlos en el registro correspondiente.

La anterior disposición, puede verse desde dos -- puntos de vista, el primero, que no está de acuerdo con el criterio sustentado por la Suprema Corte de Justicia de la Nación, en relación con el derecho de petición, ya que en este caso si no contesta en un plazo prudente, se entiende -- que lo pedido se resolvió en forma negativa.

El segundo aspecto se refiere a que por tal disposición se pueden dañar la economía nacional y la de los particulares, pues pueden inscribirse actos que de conformidad con el artículo 80. de la Ley de que se trata no debieran inscribirse por contener requisitos no dispensables. Consideramos que por la importancia que tiene esta materia, dichos actos no debieran surtir efecto legal alguno, además de que debe imponerse al personal responsable las sanciones previstas en la Ley de la materia.

La Ley que se comenta concede demasiadas facultades discrecionales a la Secretaría de Industria y Comercio para inscribir los actos por los que se transfiere tecnología, así como para la cancelación de éstos, dando pie a que en muchos casos puedan cometerse abusos, ya que lo dejan al criterio y apreciación meramente subjetiva de los funcionarios respectivos, sin dar elementos objetivos que permitan defenderse a quien pretende la inscripción.

D) RESULTADOS EN LA PRACTICA DE LA APLICACION DE LA LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS. *

Desde que entró en vigor la referida ley, se han presentado al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología 5625 contratos, este número, según los expertos, supera al recibido en otros registros similares, anteriores al nuestro, como el de Argentina.

El 73% de dichos contratos, es decir 4112, se sometieron a "toma de nota", en virtud de que se habían celebrado con anterioridad a la vigencia de la ley, con el fin de ajustarlos a las disposiciones de la misma, el 27% de -- los contratos restantes, es decir 1513, se presentaron para su inscripción en el Registro.

Los contratos que se presentaron para su inscripción, desde la vigencia de la ley, al 30 de abril de 1974, que habían sido evaluados desde el punto de vista legal, -- económico y técnico, fueron 965.

También se habían emitido 834 resoluciones en primera instancia, siendo positivas 535, ya que los contratos revisados no violaban a la Ley de Transferencia de Tecnología o pudieron renegociarse dentro del plazo de resolución del Registro, eliminando cláusulas restrictivas y reduciendo o eliminando los pagos excesivos o injustificados; estos contratos representaron la tercera parte de los que se rechazaron a inscripción en primera instancia.

Por lo que respecta a las violaciones a la ley -- contenidas en las cláusulas de los contratos, se encontró -- que tenían más los que se presentaron a "toma de nota", que los que se efectuaron en la vigencia de la ley, pues estos últimos ajustaron sus estipulaciones a la Ley de Transferencia de Tecnología. Esto hace decir a Mauricio de María y --

(*) Estos datos son de abril de 1974.

Campos "que la mera presencia de la Ley ha tenido efectos favorables sobre las características de los contratos". (39).

A pesar de lo anterior, varios contratos han involucrado pagos y plazos excesivos y cláusulas prohibidas por la Ley de Transferencia de Tecnología.

A continuación transcribimos un cuadro que muestra la frecuencia con que los contratos rechazados a inscripción en primera instancia violaron a la Ley de Transferencia de Tecnología en todas las catorce fracciones del artículo séptimo.

La gran mayoría de los contratos que se contienen en el cuadro, fueron renegociados, y sólo una mínima parte se encuentran en reconsideración, por estimar las empresas afectadas que es difícil esa renegociación y de que se trata de un requisito "dispensable" por la Ley de que se trata.

(39) María y Campos, Mauricio.- La política mexicana sobre transferencia de tecnología: una evaluación preliminar.- Comercio Exterior.- Vol. XXIV.- Núm. 5.- Mayo 1974.- p.p. 472.

C U A D R O (40)

VIOLACION A LA LEY QUE ORIGINARON
DICTAMENES NEGATIVOS

(Balance al 30 de abril de 1974)

Total de dictámenes negativos 299
Porcentaje que representaron de
las 834 resoluciones emitidas. 35.8%

Fracción	Dictámenes Negativos que mencionaban violación	
I. Parte o la totalidad de la tecnología involucrada se encontraba libremente disponible en el país.	4	1.3
II. La contraprestación no guardaba relación con la tecnología adquirida o constituía un gravamen -- excesivo injustificado para la economía nacional	243	81.3
a) Contraprestación excesiva o injustificada	236	78.9
b) Imposición de gravámenes adicionales injustificados al adquirente	24	8.0
III. Intervención indebida en la administración del licenciatario	27	9.0
IV. Obligación de ceder gratuita u onerosamente al proveedor de las mejoras, patentes o marcas del licenciatario	74	24.7
V. Restricciones al desarrollo tecnológico del adquirente	79	26.4

Fracción	Dictámenes Negativos que mencionaban violación	
VI. Obligación de adquirir del proveedor de la tecnología materias primas, productos intermedios, maquinaria o equipo	45	15.0
VII. Restricciones a la exportación contrarias a los intereses del país	79	26.4
a) Prohibiciones totales	60	20.0
VIII. Prohibición de usar tecnologías complementarias	15	5.0
IX. Obligación de vender de manera exclusiva al proveedor de la tecnología los bienes producidos por el adquirente	3	1.0
X. Obligación de utilizar permanentemente personal señalado por el licenciante	1	0.3
XI. Limitación de los volúmenes de producción o imposición de precios de venta	119	39.8 *
XII. Obligación de celebrar contratos de venta o representación exclusiva con el licenciante en el territorio nacional	6	2.0

* La mayoría de las violaciones que se dan a la fracción XI, surgen de cláusulas que obligan al adquirente a no utilizar los conocimientos técnicos transmitidos en la fabricación de productos, una vez terminado el contrato.

Fracción		Dictámenes Negativos que mencionaban violación
XIII. Establecimiento de plazos excesivos de vigencia	120	40.1 **
a) Plazo obligatorio que excedía los 10 años	54	18.1
b) Plazo excesivo menor de 10 años	24	8.0
c) Confidencialidad in- justificada a la termi- nación del contrato	49	16.4
XIV. Sujeción a leyes extranje- ras u obligación de someter a tribunales extranjeros el conocimiento o la resolución de los juicios que puedan - originarse por la interpreta- ción o cumplimiento de los -- contratos	68	22.7
Dictámenes negativos exclusi- vamente por Fracción II	54	18.0

** La cifra global de contratos en que se encontraron viola-
ciones a esta fracción es inferior a la suma de los sub-
grupos, ya que algunos contratos fueron negados por dos -
distintas violaciones a la misma fracción.

E) BENEFICIOS OBTENIDOS A TRAVES DE LA APLICACION DE LA LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS

El especialista Mauricio de María y Campos afirma que, "aunque todavía no se cuenta con una estimación estadística de los beneficios económicos que ha traído la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología - en virtud del corto plazo transcurrido desde su entrada en vigor, puede afirmarse que sus objetivos se están logrando con amplitud". (41)

El mencionado autor comenta que mediante la aplicación de la Ley de Transferencia de Tecnología, se ha logrado lo siguiente:

1) El ahorro de divisas en beneficio de nuestra balanza de pagos; reducción de presiones inflacionarias a favor del consumidor nacional y de la competitividad internacional de los productos nacionales, mediante la disminución y en algunos casos la eliminación de los pagos tecnológicos excesivos o injustificados.

2) La apertura de mercados de exportación antes vedados al exportador mexicano, y acceso a fuentes de aprovisionamiento de materias primas, partes, maquinaria que antes no era posible adquirir y que se ha logrado con la eliminación de las cláusulas restrictivas que imponían las empresas transmisoras de tecnología.

3) El logro de una posición negociadora sólida - en la compra de tecnología, por parte de las empresas mexicanas, tanto las grandes, como las medianas y pequeñas, ya que al aplicar la Ley de Transferencia de Tecnología y someter a inscripción los contratos en el Registro, dichas empresas encuentran un apoyo en el Estado.

(41) María y Campos, Mauricio.- Ob. cit. p.p. 472.

4) La conscientización de la importancia de la tecnología para el desarrollo a largo plazo y la necesidad de planear y reforzar técnicamente las negociaciones de la misma tecnología, por parte de las empresas públicas y privadas.

5) El cúmulo de información y experiencia sobre transferencia de tecnología, que tiene el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, y que por primera vez se ha clasificado y analizado, sirviendo a dicho Registro para: fundamentar sus propias decisiones; formular políticas tecnológicas complementarias; asesorar a las empresas interesadas sobre tecnologías, proveedores alternativos, estrategias apropiadas de negociación y exportación de tecnologías mexicanas.

En este orden de ideas, podemos concluir que la aplicación de la Ley de Transferencia de Tecnología ha sido satisfactoria, pues es una solución a largo plazo para evitar el subdesarrollo económico del país, y sería conveniente depurar su terminología y reducir las facultades discrecionales que la Ley otorga a la Secretaría de Industria y Comercio, las que parecen ser excesivas; con lo que se evitaría que esta importante materia para el desarrollo económico del país, quede al arbitrio de funcionarios del Estado, que siendo humanos, son susceptibles de equivocarse y pueden ser corruptibles.

Las facultades discrecionales no deben ser enteramente suprimidas, porque recordando lo que dice García Oviedo sobre la facultad discrecional, que "no es enteramente una actividad libre. En el Estado de derecho moderno es punto menos que imposible que alguna actividad escape a la previsión del legislador... En todo caso la Administración debe plegarse en el desarrollo de la potestad discrecional al fin específico contenido con la norma."
(42)

(42) García Oviedo, Carlos.- Derecho Administrativo.- Tomo I. E.I.S.A.- Pizarro 19 Madrid, Imprenta Provincial.- Murcia.- España 1959.- p.p. 180.

F) ORGANOS RELACIONADOS CON LA TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGIA

El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.- El Subsecretario de Industria en la declaración que hizo en el periódico Excelsior, el 4 de noviembre de 1972, (43) sobre los fundamentos de la iniciativa de la Ley, dijo que se realizaron amplias consultas con -- los sectores interesados, las empresas adquirentes de -- tecnología extranjera, algunas empresas proveedoras y -- los representantes obreros, para asegurarse que el contenido de las disposiciones propuestas, no fuera a constituir un obstáculo al flujo de tecnología esencial para el desarrollo industrial del país.

Este proceso de negociación; sigue comentando dicho funcionario, caracteriza a todo el proceso de formulación de la política económica de la actual administración, ha conducido, en este caso, a una Ley que, sin renunciar a sus objetivos esenciales, cuenta con el consenso de quienes habrán, necesariamente, de cooperar en su instrumentación, garantizando de este modo, su efectividad.

Por otra parte, se estudiaron y aprovecharon -- en lo conducente las experiencias de otros países que han legislado sobre la materia, tanto países avanzados como -- Japón, como países en desarrollo, fundamentalmente la -- India, los cinco del Acuerdo de Cartagena, Brasil y Argentina.

Con la Ley de Transferencia de Tecnología y su Registro, se sientan las bases, aunque a largo plazo para reducir la dependencia externa tecnológica, y para que se constituya un mecanismo que permita contar con información fundamental sobre los tipos de tecnologías que el país está adquiriendo y, las modalidades de esa enajenación; por otra parte ataca los aspectos lesivos más evidentes del proceso no controlado de adquisición de tecnología, de suerte que en el corto plazo, mientras el país sigue dependiendo fundamentalmente de la importada, se -- asegura que la obtención de la misma se realice en forma

(43) Excelsior.- p.p. 20a - 22a.

conveniente para los objetivos generales del desarrollo industrial del país.

El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, fue creado por la Ley sobre el Registro de la -- Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas; en su artículo 2o., dispone que el Registro estará a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio.

En lo que se refiere al nombre del Registro, - Vázquez Pando dice: "Al respecto, debe señalarse que la denominación no parece adecuada, debido a que, como se desprende ya del título mismo de la nueva ley, las funciones del Registro Nacional de Transferencia abarcan no sólo la Transferencia de Tecnología, sino además aspectos relativos a las marcas y las patentes". (44)

Nos parece irrelevante lo dicho por el mencionado autor, debido a que el término "transferencia de tecnología" puede ser usado en un sentido amplio o en un sentido estricto.

La Ley de Transferencia de Tecnología, no menciona cual es la estructura y funciones específicas del Registro, por lo que hace suponer que posteriormente se expedirá un Reglamento de dicha Ley, que explique esa estructura.

Es probable que el proyecto de Reglamento salga del Departamento de Análisis Legal del Registro, ya que - está dentro de las funciones encomendadas por la Secretaría de Industria y Comercio.

El Registro, está estructurado como una Dirección General, dependiente directamente de la Subsecretaría de Industria, de la Secretaría de Industria y Comercio y se integra de la siguiente manera:

1.- Por la Subdirección de Evaluación de la cual

(44) Vázquez Pando, Fernando Alejandro.- Notas para el estudio de la nueva Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.- Jurídica, Núm. 5.- pág. 704.

dependen los siguientes Departamentos:

- a) Departamento de Análisis Económico y Financiero.
- b) Departamento de Análisis Técnico.
- c) Departamento de Estudios Estadísticos.

2.- Por la Subdirección de Registro, integrada por los siguientes Departamentos:

- a) Departamento de Recepción, Inscripción y -- Control.
- b) Departamento de Análisis Legal.
- c) Departamento de Dictámenes.

* La primer Subdirección tiene a su cargo el -- análisis económico y técnico de los actos jurídicos que -- se someten a la Dirección, con objeto de determinar si -- pueden inscribirse.

Para realizar ese análisis, la Subdirección cuenta con los Departamentos enumerados:

a) Departamento de Análisis Económico y Financiero. Tiene las siguientes funciones:

I.- Hacer la evaluación económica y financiera - de los actos jurídicos que se presentan para su inscripción en el Registro y, para ello cuenta con analistas especializados en las distintas ramas de la actividad económica en - las áreas de bienes de consumo duradero, de consumo no duradero, intermedios, de capital y bienes y servicios no manufacturados.

Esto se resume con lo que expone Mauricio de Ma-

* Las funciones se tomaron de las que la Secretaría de Industria y Comercio le atribuyó al Registro Nacional de - Transferencia de Tecnología.

ría y Campos que dice "Básicamente, la tecnología extranjera se ha venido incorporando a la industria mexicana en forma de: Bienes de capital, Recursos humanos calificados, Planos, diseños, fórmulas, especificaciones, manuales de operación y toda clase de documentación técnica." (45)

Entre los canales de flujo de esa tecnología según dicho autor, se encuentran los siguientes:

- 1) Las importaciones de maquinaria y equipo industrial.
- 2) Los acuerdos contractuales para otorgar el uso de patentes y marcas y de suministro de conocimientos técnicos, asistencia técnica, ingeniería básica y de detalle y servicios de administración y operación de empresas.
- 3) Los servicios de técnicos independientes y de laboratorios de análisis de productos y materias primas industriales.
- 4) Los programas de cooperación técnica con gobiernos extranjeros y organismos internacionales.

Los analistas realizan la evaluación en base en la información contenida en los actos jurídicos donde consta la transferencia de tecnología, los cuestionarios que se adjuntan con el acto jurídico, la información del Departamento de Estudios Estadísticos.

De esta manera, los economistas estudian los actos jurídicos para determinar en que medida se ajustan a la ley, y de existir una restricción, cuales son sus implicaciones económicas y financieras para la empresa y el país, y cuales son las posibilidades de excepción, de acuerdo con las facultades discrecionales que concede la Ley de Transferencia de Tecnología en su artículo 8o. a la Secretaría de Industria y Comercio.

(45) Mauricio de María y Campos.- Comercio Exterior.- "La Política Mexicana sobre Transferencia de Tecnología: Una Evaluación Preliminar".- p.p. 467.

II.- Atención a consultas presentadas a la Dirección que involucren cuestiones económicas y financieras.

III.- Auxilio a la Subdirección en las pláticas que se tienen con las empresas para aclarar dudas, señalar problemas contenidos en los contratos y, prestar asesoría para la formulación o negociación de los actos jurídicos por los que se transfiere tecnología.

IV.- Colaborar con el Departamento de Estudios Estadísticos en la elaboración de estudios sectoriales y en la recopilación de la información.

b) Departamento de Análisis Técnico. Tiene las siguientes funciones:

I.- Evaluar desde el punto de vista de las diversas especialidades técnicas a los actos jurídicos que se presenten a inscripción, para esto, cuenta con analistas especializados en las ramas de ingeniería que más frecuentemente se encuentran involucradas en la transferencia de tecnología, tales como ingenieros mecánicos, químicos, electricistas, metalúrgicos, etc.

Estos analistas examinan con criterio técnico la información contenida en: los actos jurídicos de transferencia de tecnología, los cuestionarios adjuntos a esos actos jurídicos, el Departamento de Estudios Estadísticos, el Centro de Información Industrial proyectado por la Secretaría de Industria y Comercio, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

II.- Atender las consultas de los particulares en sus aspectos técnicos.

III.- Asistir a la Subdirección cuando resulte necesario, para resolver dudas de los empresarios y asesorarlos en la negociación de actos jurídicos de tecnología.

Los Departamentos antes mencionados, deben rendir su opinión a la Subdirección de Evaluación, para que ésta formule una opinión final que conjugue las consideraciones técnicas y económicas y, la Dirección resuelva en

menos de los 90 días que marca la Ley de Transferencia de Tecnología en su artículo 10.

c) Departamento de Estudios Estadísticos. La función de este Departamento es la recopilación, concentración y análisis a nivel sectorial y macroeconómico de datos, con objeto de que los Departamentos de Análisis Económico y Análisis Técnico, cuenten con información básica y criterios generales para la evaluación de los actos jurídicos que se presenten para inscripción.

Para realizar lo anterior, cuenta con analistas especializados en: estadísticas y en estudios sectoriales y nacionales sobre transferencia de tecnología.

La información se recopila de diversas fuentes, entre las que se encuentran:

1.- Los actos jurídicos de transferencia de tecnología, presentados inicialmente a toma de nota y los cuestionarios adjuntos.

2.- Los actos jurídicos que quedan inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y sus correspondientes cuestionarios.

3.- La información disponible sobre empresas en las Direcciones de la Secretaría de Industria y Comercio y en otras dependencias oficiales, que se consideran necesarias para el cumplimiento de los fines de la Dirección.

4.- La información de empresas, disponibles en instituciones financieras privadas, cámaras industriales y de comerciantes, bolsas de valores, etc.

5.- Los estudios realizados sobre la transferencia de tecnología a nivel nacional e internacional, así como toda la información relacionada publicada en periódicos, revistas, informes, etc.

6.- Los estudios más importantes de información, diagnóstico y política económica y tecnológica sobre nuestro país y sus relaciones con el exterior.

Este Departamento debe elaborar estudios periódicos

cos que sirvan de auxilio a los analistas de otros Departamentos en el cumplimiento de sus funciones y que permitan definir políticas tecnológicas, particularmente a corto y mediano plazo.

SUBDIRECCION DE REGISTRO

Esta Subdirección se encarga del ámbito jurídico y administrativo y para realizar estos fines cuenta -- con los siguientes Departamentos:

a) Departamento de Recepción, Inscripción y Control. Realiza las siguientes funciones:

I.- Recibir las solicitudes y los anexos que pre senten los particulares, y revisar que los mismos estén -- completos y estén conforme a derecho en cuanto a su forma, en especial, testimonios de escrituras constitutivas, pod res, etc.

II.- Turnar un ejemplar del acto jurídico y uno del cuestionario a los Departamentos de Análisis Legal, - Análisis Técnico y Análisis Económico y Financiero, si los actos de referencia reúnen los requisitos administrativos establecidos por la Dirección del Registro Nacional de -- Transferencia de Tecnología.

III.- Llevar el control interno del trámite que debe darse a la documentación sometida a consideración de la Dirección, vigilando que los dictámenes, se emitan den tro de los plazos establecidos por la ley para tal objeto.

IV.- Inscribir los actos jurídicos de que se - trata, si el Departamento de Dictámenes, previa opinión de las otras dependencias internas de la Dirección, lo con sideraran así.

V.- Llevar un juego de libros para: anotar los - actos jurídicos inscritos en el Registro y los actos jurí dicos que se presenten para toma de razón.

VI.- Proporcionar la información necesaria en - cuanto a los trámites y criterios a seguir en la Dirección,

tanto a los particulares, como a dependencias oficiales - que lo soliciten.

VII.- Llevar el control y expedición de los recibos de pago de derechos.

VIII.- Realizar visitas de inspección, para verificar el cumplimiento de la Ley de Transferencia de Tecnología por los particulares. Esta función se consagra en el artículo 12 de dicha Ley.

b) Departamento de Análisis Legal. Tiene las siguientes funciones:

I.- Determinar con fundamento en lo dispuesto en el artículo 2o. de la Ley de Transferencia de Tecnología, si los actos jurídicos son susceptibles de inscripción o, si por el contrario se trata de supuestos establecidos en el artículo 9o. de dicha ley, y por lo tanto no requieren inscribirse.

II.- Resolver sobre las consultas que planteen los particulares respecto a la obligatoriedad de la inscripción de los actos jurídicos en el Registro.

III.- Realizar un estudio jurídico global cuando la inscripción para los actos jurídicos sea obligatoria, con el fin de analizar si los mismos no incurren en alguna violación a algún ordenamiento legal, basándose principalmente en los siguientes ordenamientos jurídicos:

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas; Código Civil para el Distrito Federal, Código de Comercio y Leyes Mercantiles complementarias en virtud de tratarse de "Contratos Mercantiles".

IV.- Examinar si los actos jurídicos no incurren en alguna de las prohibiciones a que se refiere el artículo 7o. de la Ley de Transferencia de Tecnología.

Al finalizar el análisis, el Departamento de referencia debe emitir la opinión que corresponda, y turnarla al Departamento de Dictámenes.

V.- Preparar proyectos de resolución sobre consultas presentadas por los particulares, concernientes a puntos específicos de actos jurídicos de transferencia de tecnología presentados para toma de nota, a fin de que -- las personas que presentan los mismos, para la citada toma de nota, tengan elementos objetivos para que la renegociación correspondiente sea aprobada en el momento de presentarse a registro.

VI.- Emitir opinión con relación a aquellos proyectos de actos jurídicos sobre los cuales preguntan los particulares previamente a su celebración, si en los términos que se presentan, procede su inscripción, o si por el contrario es necesario hacerles algunas reformas para que se ajusten a la ley.

VII.- Llevar a cabo un examen permanente de la Ley de Transferencia de Tecnología, respecto de la problemática que plantea la aplicación de la misma y, en su caso, la búsqueda de soluciones en relación a dicha problemática. En esta tarea se pretende colmar las lagunas de la Ley.

c) Departamento de Dictámenes. Tiene las siguientes funciones:

I.- Concentrar las opiniones emitidas por el resto de las dependencias internas de la Dirección, analizar tales opiniones, solicitando las aclaraciones que considere pertinentes, a efecto de poder formarse un criterio objetivo en relación a la situación económica, técnica, financiera y legal que plantea cada uno de los actos jurídicos presentados por los particulares.

II.- Formular un proyecto de dictámen en el que se establezca si dicho acto satisface o no los requisitos de la Ley de Transferencia de Tecnología y someter tal proyecto a la Subdirección de Registro, para que ésta a su vez lo someta a la consideración de la Dirección.

III.- Recibir, estudiar y formular el correspondiente proyecto de respuesta a las consultas que presenten los particulares con relación a la aplicación de la Ley de Transferencia de Tecnología coordinándose en su caso, con

los demás departamentos para resolver las consultas.

IV.- Elaborar proyectos de criterios generales de interpretación, con fundamento en los datos contenidos en los dictámenes emitidos en los diversos asuntos resueltos que fueren aprobados por la Subdirección de Registro y la Dirección General y, someterlos a la consideración de la Subdirección de Registro, para que ésta a su vez, los someta a la consideración de la Dirección General, y de aprobarse, sean tenidos en cuenta para la resolución de subsecuentes casos y para la posible elaboración de un reglamento de la Ley de Transferencia de Tecnología.

V.- Recibir, estudiar y tramitar los recursos de reconsideración interpuestos por los particulares contra las resoluciones emitidas por la Dirección en aplicación de la Ley de Transferencia de Tecnología; recibir las pruebas que aporten tales particulares y desahogarlas, según se dispone en el artículo 14 de la mencionada Ley, y en coordinación con la Dirección General Jurídica de la Secretaría de Industria y Comercio, emitir los proyectos de resolución que correspondan a tales recursos.

En virtud de que no existe un Reglamento del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y por consecuencia, no se regula el procedimiento de inscripción de los actos jurídicos de que se trata, y sobre esto, Vázquez Pando comenta, se "Intenta subsanar la falta de disposición respecto al procedimiento que origina la resolución, pero hubiera sido preferible regular adecuadamente el procedimiento previo". (46)

No obstante lo anterior, nos parece adecuado que se previera ese recurso en la Ley de Transferencia de Tecnología, pues como aduce el Dr. Serra Rojas, "La Administración pública es compleja y consta de un personal administrativo numeroso, no siempre idóneo o técnicamente preparado. Incontables son los casos de agentes del po--

(46) Vázquez Pando, Alejandro.- Ob. cit.- Pág. 743.

del público que ignoran la ley, la aplican mal o intencionadamente", por eso "... Son necesarios medios jurídicos efectivos para remediar tales males. Nada más lógico que la doctrina reconozca y el legislador acepte que tales resoluciones que agravian al particular, puedan ser impugnadas para restablecer el orden jurídico violado, con los medios previstos y regulados por la Ley" (47). Es decir los recursos.

En cuanto al recurso de reconsideración también conocido en otros países con los términos de "oposición", "revocación" o "reclamación", el Dr. Serra Rojas lo clasifica como un recurso ordinario, que puede interponerse en lo general, contra cualquier acto o motivo ante la misma autoridad que dictó la resolución que agravia al particular, y dice que "se da frente a los actos que agotan la vía administrativa y constituye un derecho que tiene el particular agraviado, para solicitar de la autoridad que dictó una resolución administrativa, la modifique o reconsidere por afectar un derecho subjetivo". (48)

Ahora bien, el Registro constata los actor jurídicos que transfieren tecnología, en el sentido que verifica que estén acordes con la Ley de Transferencia de Tecnología, ya sea por estar excluidos de los supuestos que marca el artículo 7o. de dicha Ley, o bien se hayan dispensado, por tratarse de actos jurídicos que transfieren tecnología de particular interés para el país.

Por otra parte, el artículo 5o de la Ley de Transferencia de Tecnología dispone: "Será necesaria la presentación de la constancia del Registro para poder disfrutar, en su caso, de los beneficios, estímulos, ayudas o facilidades previstos en la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, en otras disposiciones legales o en disposiciones reglamentarias que los otorguen para el establecimiento o ampliación de empresas industriales o para el establecimiento de centros comerciales en las franjas fronterizas y en las zonas y perímetros libres --

(47) Serra Rojas, Andrés.- Derecho Administrativo.- Impresora Galve.- México 1972.- pág. 1213.

(48) Serra Rojas, Andrés.- Ob. cit.- pág. 1223.

del país, o para que se aprueben programas de fabricación a los sujetos que estando obligados a hacerlo, no hayan inscrito los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 20. o sus modificaciones, en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología".

La función del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, podemos encuadrarla, dentro de los actos, en virtud de los cuales la Administración hace constar el cumplimiento de los requisitos exigidos por las leyes administrativas; es decir, "... consiste en la expedición de constancias por la autoridad administrativa respecto al cumplimiento de determinados requisitos exigidos por las leyes para realizar o ser objeto de actividades que las mismas leyes preven". (49)

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.- Dijimos que la Ley de Transferencia de Tecnología y el Registro que crea, son un medio para controlar hasta cierto punto la enajenación de tecnologías del exterior. Sin embargo, esto no es una solución de fondo. Esta a nuestro juicio es crear nuestras propias tecnologías, para evitar una dependencia de las importadas, "... dependencia que se acompaña además por el bajo grado en que pueden ser adaptadas, y la imposibilidad de disminuirlas, si no hacemos un esfuerzo científico-tecnológico propio. De ahí procede la iniciativa oficial de establecer, como se hizo a fines de 1970, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)". (50)

La Ley que creó el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, fue publicada el día 29 de diciembre de 1970 en el Diario Oficial de la Federación y Miguel S. Wionczek comenta que son funciones del CONACYT las siguientes: planear, programar y coordinar las actividades científicas y tecnológicas, así como realizar una evaluación de los resultados que se obtengan; canalizar los recursos estatales y de otras fuentes para la ejecución de programas y proyectos específicos tecnológicos, sin perjuicio de que las instituciones académicas y los centros de investigación sigan manejando e incrementando sus propios fondos; lograr la más amplia par-

(49) Fraga, Gabino.- Ob. cit.- p.p. 159.

(50) Wionczek, Miguel S.- Ob. cit.- p.p. 784.

participación de la comunidad científica, en la formulación de los programas de investigación, vinculándolos con los objetivos del desarrollo económico y social; procurar la mejor coordinación, entre las instituciones de investigación y de enseñanza superior, el Estado y los usuarios, sin menoscabo de la autonomía de cada una de ellas; promover la creación de servicios generales de apoyo a la investigación, y formular y ejecutar un programa controlado de becas.

Ahora bien, el artículo 10., en su parte segunda de la Ley de Transferencia de Tecnología, dispone que el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología será órgano de consulta en los términos de la Ley que lo creó.

A P E N D I C E

PRINCIPALES ORGANISMOS INTERNACIONALES RELACIONADOS CON -
LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

1. Organización de las Naciones Unidas para el
Desarrollo Industrial (ONUUDI).

Es un organismo especializado que se encarga de los problemas relativos de la adquisición de tecnología - que hacen los países en vías de desarrollo. El estudio - de dichos problemas lo realiza en diversas reuniones y se minarios específicos sobre la materia, como el Simposio - Internacional Sobre Desarrollo Industrial, que se celebró en Atenas en 1967, en donde se recomendó la creación de - comisiones nacionales de colaboración con la ONUUDI; y el Seminario celebrado en Francia a fines del año de 1972, - donde se trató el tema de la transferencia de tecnología a los países en desarrollo por medio de "subcontratos" y acuerdos de licencia con especial referencia a la industria de los automotores.

Además, dicho organismo tiene la función específica de información, a través de los Centros de Intercambio de Información Industrial y de Tramitación de Consultas que se encuentran en la capital de Suiza.

2. El Instituto de las Naciones Unidas para el
Entrenamiento y la Investigación (UNITAR).

Este organismo tuvo también su antecedente al - igual que la UNCTAD, en la resolución núm. 2091 (XX) de - la Asamblea General de las Naciones Unidas.

Tiene entre sus funciones, estudiar en diversos países del tercer mundo, seleccionados previamente, casos empíricos, a través de los acuerdos de transferencia de - tecnología de empresa a empresa, y de las experiencias - que resulten, desarrollar principios y criterios para lograr nuevos y flexibles acuerdos, que permitan una más -- efectiva aplicación de la tecnología extranjera, a fin de promover el desarrollo a largo plazo de las habilidades e inventivas locales.

3. La Organización Mundial de la Propiedad In-
telectual (OMPI).

Esta organización se encarga de estudiar la -- transferencia de tecnología en lo referente a invenciones, marcas, nombre comercial y competencia desleal, para proponer de los resultados de los estudios efectuados, convenios o leyes tipo, como los que se presentaron en mayo de 1965, sobre invenciones y en julio de 1967 sobre marcas, así como el estudio presentado en junio de 1972, bajo el rubro "Aspectos jurídicos de los acuerdos de licencia en el campo de las patentes, las marcas y los conocimientos técnicos", que según el especialista Cikato "constituye - una guía dirigida a prestar una ayuda práctica en la negociación de acuerdos de concesión de licencias relacionadas con la transferencia de tecnología destinada a ser -- utilizada por futuros licenciarios de países en desarrollo y funcionarios gubernamentales de los mismos países"(51)

4. Organización de los Estados Americanos (OEA).

Esta organización ha hecho que se ratifiquen varios tratados sobre propiedad industrial, y también ha realizado esfuerzos para que se revisen y actualicen las convenciones interamericanas sobre la referida materia, a fin de adaptarlas a los progresos científicos, tecnológicos y jurídicos de los países miembros, al efecto en abril de -- 1971, se resolvió convocar a una "Reunión de Expertos Gubernamentales en Propiedad Industrial y en Tecnología Aplicada al Desarrollo", con el objeto de estudiar los mencionados problemas, y proponer soluciones que propicien y promuevan la transferencia de tecnología hacia los países americanos en vías de desarrollo.

La Reunión de Expertos Gubernamentales se efectuó en junio de 1973, aunque desgraciadamente no asistieron especialistas en la materia, por lo que se decidió convocar otra reunión, hasta la fecha no realizada.

5. Conferencia Especializada sobre la Aplicación de la Ciencia y la Tecnología al Desarrollo de la América Latina (CACTAL).

Esta conferencia, a la que también se conoce como el "Consenso de Brasilia para la aplicación de la ciencia y la tecnología al desarrollo de la América Latina", - surgió de la Declaración de los Presidentes de América, en

(51) Cikato A. Manfredo.- Ob. cit. p.p. 492.

Punta del Este, Uruguay, efectuada en abril de 1967, donde reconocieron la importancia de la ciencia y la tecnología para el desarrollo de América Latina, por lo que expresaron: "Latinoamérica se incorporará a los beneficios del progreso científico y tecnológico de nuestra época para disminuir, así, la creciente diferencia que la separa de los países altamente industrializados en relación con sus técnicas de producción y sus condiciones de vida", y, asimismo, acordaron que: "se formularán o se ampliarán programas nacionales de ciencia y tecnología y se pondrá en marcha un programa regional, se crearán institutos multinacionales avanzados de capacitación e investigación; se fortalecerán los institutos de su orden existentes en la América Latina y se contribuirá al intercambio y progreso de los conocimientos científicos y tecnológicos" (52)

La mencionada conferencia se celebró en mayo de 1972 en Brasilia, y tuvo por meta el recomendar a los países latinoamericanos, la creación de sistemas idóneos para el examen, aprobación, registro y depósito de los acuerdos relativos a la trasmisión de tecnología en los sectores públicos y privados, aplicando un principio de selección cuidadosa de las tecnologías extranjeras, a fin de aprovecharlas y reducir sus costos; asimismo se propuso la adopción de medidas tendientes a eliminar las restricciones contractuales en la transferencia de tecnología.

6. Proyecto Piloto de Transferencia de Tecnología (PPTT).

Dicho proyecto lo aplica la OEA y tiene por finalidad en América Latina, la organización de la compilación de demandas de tecnología de las empresas latinoamericanas; información sobre las posibilidades tecnológicas; fortalecimiento del poder de negociación y asistencia para la comercialización de las tecnologías y una evaluación de las tecnologías existentes en los países industrializados. Además, vincular los anteriores objetivos en un mecanismo organizado de transferencia de tecnología.

7. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Esta asociación tiene en diversas resoluciones, la elaboración de regímenes homogéneos de la propiedad in-

(52) Censo de Brasilia para la aplicación de la ciencia y la tecnología al desarrollo de la América Latina.- El trimestre económico.- Vol. XL (1) México, Enero Marzo de 1973.- Núm. 157, p.p. 300.

telectual e industrial, así como realizar estudios sobre la materia, como se hicieron en las Resoluciones 100 (IV), 110 (IV), 119 (V), 17 (I), 74 (III) y 195. Estas últimas, proponen la ayuda por parte de los países miembros a países de menor desarrollo económico, a través de la asistencia técnica, enviando a dichos países, técnicos y profesores; otorgando becas para formar técnicos, obreros calificados y administradores de empresas y realizando proyectos específicos, como obras de ingeniería de alta especialización.

Dentro del Plan de Acción 1970-1980 la Secretaría de la ALALC, presentó un documento bajo el título "El desarrollo tecnológico zonal y la transferencia de tecnología, donde se plantean las siguientes posibilidades de acción que son: mínima, que se basa en las modalidades de intercambio de servicios de información para la comercialización de tecnología; intermedia, basada en fórmulas de coordinación y cooperación tecnológica, y máxima, basada en mecanismos que realicen la integración tecnológica.

8. Pacto Andino - Acuerdo de Cartagena.

En el considerando de ese acuerdo se estimó que ". . . el traspaso de tecnologías extranjeras constituyen una contribución necesaria para el desarrollo de los países miembros y deben recibir seguridades de estabilidad - en la medida en que realmente constituyan un aporte positivo". (53)

En el acuerdo se establece la necesidad de crear un régimen común sobre marcas, patentes, licencias y regalías, a fin de solucionar el problema de la propiedad industrial, unificando el tratamiento de las normas sobre propiedad industrial.

En la Decisión 24, se recomienda que se someta a la aprobación de las oficinas nacionales competentes la importación de tecnologías extranjeras, y prohíbe la celebración de contratos que incluyan cláusulas que restrinjan a la empresa a adquirir bienes de capital, o que limiten los volúmenes de la producción o el uso de tecnologías competitivas.

(53) Acuerdo de Cartagena.- Grupo Andino.- Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y Sobre - Marcas, Patentes, Licencias y Regalías.- Comercio Exterior.- Vol. XXI.- Núm. 2.- Febrero 1971.- p.p. 115.

La propuesta núm. 19 aún no aprobada, estructura un reglamento para la aplicación de las normas sobre propiedad industrial, que prohíbe el uso de marcas extranjeras, la patentabilidad de productos y productos farmacéuticos; además, dispone que una patente extranjera sólo puede otorgarse si contribuye al desarrollo de los países que pertenecen al Pacto.

La última propuesta es la núm. 38 de octubre de 1973, llamada "Propuesta sobre política tecnológica subregional", que tiene por meta promover las soluciones tecnológicas más convenientes para los países del Pacto, a fin de que satisfagan sus necesidades concretas y superen las limitaciones internas y externas, para obtener su autonomía en la elección de los procesos de desarrollo. Además, ahí se propone el fomento para la producción de tecnología, a través de Proyectos Andinos de Desarrollo Tecnológico que tienen por finalidad encontrar soluciones para asimilar y adaptar los conocimientos científicos y tecnológicos a los países del Pacto.

El especialista M. Pachón en su obra "El tratamiento uniforme de la propiedad industrial en los países - miembros del Acuerdo de Cartagena", critica a este Pacto - porque según dicho autor, afirma que la "estructura que se pretende crear parte de una falacia inicial, ya que la mera existencia de soluciones formales similares no resuelve el problema de interpretaciones diferentes, para lo cual se requeriría la existencia de órganos judiciales o autoridades que aplican las normas comunes en el mismo sentido" (54), este punto de vista lo comparte Cikato.

9. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (UNCTAD)

Los antecedentes de esta conferencia se encuentran en las Resoluciones números 1713 (XVI) y 2091 (XX) de diciembre de 1961 y 1965, respectivamente, de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas y del informe que rindió el Secretario de la misma en el año de -- 1964, bajo el rubro "La función de las patentes en la transición de la tecnología a los países en desarrollo".

Tiene como funciones, tratar de acelerar el desa

(54) Cikato A. Manfredo.- Ob. cit. p.p. 494.

rrollo económico e industrial de los países insuficientemente desarrollados, a través del fomento de las investigaciones técnicas; la transmisión de tecnología patentada y no patentada a los países en desarrollo; el incremento de la capacidad de estos países para adaptar y explotar la tecnología extranjera en sus programas de desarrollo y el asegurar la rápida absorción de nuevos productos y técnicas, a fin de elevar el nivel de productividad de sus economías.

Este organismo junto con otros han pretendido establecer un Código de Conducta Sobre Transferencia de Tecnología, que únicamente ha quedado en un anteproyecto. (55)

(55) Anteproyecto de Código de Conducta sobre Transferencia de Tecnología.- Comercio Exterior.- Vol. XXIV.- Núm. 5.- Mayo 1974.- p.p. 430 a 477.

. . .

C O N C L U S I O N E S

PRIMERA.- La determinación del campo de aplicación del Derecho Mercantil debería ser con base en el empresario como sujeto individual o colectivo que explota una empresa; consecuentemente, el Código de Comercio no debe regular al comerciante eventual, es decir, a aquél que realiza de manera esporádica algún acto de comercio, en virtud de que no es lógico ni justo sujetarlo a una legislación propia para empresarios, por no tener ese carácter.

SEGUNDA.- En cuanto a la terminología de lo que llamamos "empresa", no existe uniformidad respecto a dicho término. Una parte de nuestra legislación le llama -negociación mercantil y otra parte, la más reciente, empresa; la doctrina la ha denominado establecimiento mercantil o fabril, hacienda, fondo de comercio, casa de comercio, almacén y tienda.

Estimamos que debe utilizarse el vocablo empresa, no obstante ser un vocablo nacido originalmente en el campo económico; no hay que olvidar la relación tan íntima que tiene el derecho con la economía, y que el lenguaje jurídico es utilizado en el campo contable y de administración, sin que nadie refute la validez de la terminología jurídica.

TERCERA.- El Derecho Mercantil es eminentemente formalista, ya que basta que el ordenamiento respectivo - así lo declare, para que el acto se rija por tales disposiciones. José Lorenzo de Benito afirmaba que no bastaba la declaración legislativa para determinar un punto en cuestión, sino que debía estar constatada o basada en la realidad, en el caso de la Ley sobre el Registro de Patentes y Marcas, consideramos que los actos determinados por dicha ley como mercantiles, están apoyados en la realidad.

CUARTA.- La protección constitucional otorgada al creador de la invención se ha desvirtuado convirtién-

dose ahora en un instrumento corporativo de las grandes empresas, sobre todo de las transnacionales, que les -- permite conservar mercados monopolísticos en los países en desarrollo e impedir que los nacionales desarrollen nuevos procesos de producción, además de que les transmiten tecnologías inadecuadas a sus recursos. Por lo anterior, es de sugerirse la modificación a la Ley de la Propiedad Industrial, con objeto de regular los privilegios concedidos a las patentes cuando éstas sean -- propiedad de empresas y unificar en esta materia dicha Ley con la del Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas.

QUINTA.- La transferencia de tecnología recae sobre bienes inmateriales, es decir sobre ideas, con -- ella se tratan de enajenar conocimientos sistemáticos, dirigidos generalmente hacia la producción de bienes y servicios; su campo de aplicación debe encuadrarse dentro de la propiedad industrial, precisamente como un de recho que concede a su titular un monopolio temporal de explotación de la empresa receptora y susceptible de protección al igual que los demás elementos incorporeales de la empresa.

El monopolio temporal de explotación de esos conocimientos se reglamenta por la legislación mercantil en general y por la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas en forma especial.

SEXTA.- Nuestro país está en una etapa necesaria de dependencia tecnológica para conseguir su desarrollo, -- que se manifiesta por una infraestructura científica tecnológica insuficiente; escasa vinculación entre los institutos de investigación básica y las empresas dirigidas al sector productivo; incapacidad para producir y difundir -- conocimiento; fuga de cerebros; desfavorable balanza de pagos tecnológica; propiedad de patentes por empresas extranjeras; escaso poder de negociación en materia de transferencia de tecnología; gastos mínimos para la investigación; existencia de una deuda exterior considerable por concepto de tecnología, e inversiones de empresas extranjeras en -- nuestro país que no toman en cuenta los factores reales de producción, sino que se basan en la rentabilidad global de toda la empresa en el ámbito internacional.

SEPTIMA.- Es de desearse la expedición de una ley que constriña a las empresas privadas que cuenten con los recursos necesarios, para que instalen sus propios laboratorios de investigación y para que trabajen conjuntamente con los planteles del sistema educativo nacional, con objeto de ir creando nuestra propia tecnología adecuada a las necesidades reales del país, con objeto de liberarnos de una dependencia tecnológica importada, cara y muchas veces no acorde a nuestras necesidades de desarrollo. Igualmente, es de desearse una reforma a la Ley que creó al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, para que también sea órgano de consulta obligatorio de las empresas privadas y no tan sólo de las estatales, según lo dispone la fracción II, del artículo 2o., de dicha ley.

OCTAVA.- No obstante que algunos juristas han criticado la Ley cuando dispone que no surtirán ningún efecto legal los actos por los que se transfiere tecnología que no estén inscritos en el Registro respectivo, en virtud de que gran parte de esos actos jurídicos asumen el carácter de compraventa, y al tener sus elementos de existencia y cumplir cabalmente con sus requisitos de validez, no deben requerir de otros elementos adicionales para producir plenamente sus efectos; estimamos que sin negar validez a las críticas expresadas por dichos juristas, la sanción que prevé la Ley en comento nos parece adecuada, ya que tutela intereses en beneficio de la economía nacional superiores a los de los particulares y es la única forma que el Estado tiene para poder controlar la transferencia de tecnología para que no sea lesiva al país.

NOVENA.- El Registro Nacional de la Transferencia de Tecnología a la fecha ha funcionado adecuadamente y desde que entró en vigor la ley que lo creó hasta datos de 1974, se presentaron bastantes contratos tanto a "toma de nota" como a inscripción, lo que permitió que se les suprimieran cláusulas restrictivas y se redujeran o eliminaran los pagos excesivos o injustificados ahí pactados. Con lo anterior y la aplicación de los demás preceptos contenidos en dicha Ley, el país ha obtenido un ahorro de divisas en beneficio de nuestra balanza de pagos; una posición negociadora sólida en la compra de tecnología; una mayor conciencia en la importancia del desarrollo del país en la ciencia y la tecnología y una

. . .

mayor información y experiencia en el Registro Nacional de la Transferencia de Tecnología.

DECIMA.- No obstante de que existen organismos internacionales y de que hay el antecedente de un Anteproyecto de Código de Conducta sobre Transferencia de Tecnología, que pretenden establecer reglas para la aplicación de la ciencia y la tecnología, es de desearse que países que tengan similares recursos, idiosincrasias, sistemas políticos y necesidades tecnológicas, establezcan reglas generales en un proyecto de código internacional, o en su caso regional, que tiendan a investigar las fuentes de tecnología más adecuadas, evitar la fuga de cerebros, dar criterios para un sólido poder de negociación en cuanto a la tecnología seleccionada conforme a las necesidades reales de esos países y en cuanto a las condiciones generales de la transferencia, especialmente el precio.

Con lo anterior, se evitaría la participación de países desarrollados en organismos propios de países del tercer mundo; se fomentaría la investigación tecnológica acorde con las necesidades reales de estos países; se vería en un futuro próximo la liberación de la dependencia tecnológica extranjera, y se propiciaría la participación de los países del tercer mundo en la producción y comercio mundial de la ciencia y la tecnología.

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

- ABAD ARANGO, DARIO.- Tecnología y Dependencia.- El Tri--
mestre Económico.- Vol. XL (2), Núm.
158.- Fondo de Cultura Económica.-
México 1973.
- ACUERDO DE CARTAGENA - GRUPO ANDINO.- Régimen Común de Tra-
tamiento a los Capitales Extranjeros
y sobre marcas, patentes, licencias -
y regalías.- Comercio Exterior.- Vol.
XXI.- Núm. 2.- México 1971.
- ARELLANO GARCIA, CARLOS.- Derecho Internacional Privado.-
Editorial Porrúa, S. A.- México 1974.
- ARROW, K. .- Economic Welfare and the Allocation
of Resources for Invention, in the -
Rate and Direction of Inventive Acti-
vity; Economic and Social Factors, -
National Bureau of Economic Research
Special Conference, Series No. 13, -
Princeton University Press.- E.U.A.
1962.
- ASCARELLI, TULIO .- Iniciación al Estudio del Derecho Mer-
cantil.- Publicaciones del Real Cole-
gio de España en Colonia.- Editorial
Bosch.- Traducción de Evelio Verdera
y Tuells.- España 1964.
- ASCARELLI, TULIO .- Derecho Mercantil.- Editorial Porrúa
Hnos. y Cía.- Traducción de Felipe de
J. Tena.- México 1940.
- BAR, ZACAY .- Policymaking and Technology Transfer.-
E.U.A. 1973.
- BARRERA GRAF, JORGE.- Estudios de Derecho Mercantil, Dere-
cho Bancario, Derecho Industrial.- Edi-
torial Porrúa, S. A.- México 1958.
- BARRERA GRAF, JORGE.- Tratado de Derecho Mercantil.- Edito-
rial Porrúa, S. A.- México 1957.

- BROSETA PONT, MANUEL.- Manual de Derecho Mercantil.- Editorial Tecnos.- España 1974.
- CECIC .- Strategy for the Technological Development of Latin America.- Chile 1969.
- CEPAL .- La Expansión de las Empresas Internacionales y su Gravitación en el Desarrollo Latinoamericano.- Estudio Económico de América Latina.- Estudios - Especiales.- ONU Nueva York.
- CIKATO A. MANFREDO.- Aspectos Jurídicos de la Transferencia de Tecnología en América Latina.- Comercio Exterior.- Vol. XXIV.- Núm. 5.- México 1974.
- COMERCIO EXTERIOR, EDITORIALES.- El Registro Nacional de - Transferencia de Tecnología: Hacia - una Política de Desarrollo Tecnológico Autónomo.- Comercio Exterior.- Vol. XXII.- Núm. 11.- México 1972.
- CONFERENCIA PUGWASH SOBRE CIENCIA Y ASUNTOS INTERNACIONALES.- DECISION XXIII.- Anteproyecto de Código de Conducta sobre Transferencia de Tecnología.- Comercio Exterior.- Vol. XXIV, Núm. 5, México 1974.
- CONFERENCIA ESPECIALIZADA SOBRE LA APLICACION DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGIA AL DESARROLLO DE LA -- AMERICA LATINA.- Consenso de Brasilia - para la Aplicación de la Ciencia y Tecnología al Desarrollo de América Latina. El Trimestre Económico.- Vol. XL (1).- Núm. 157.- Fondo de Cultura Económica.- México 1973.
- COOPER, CHARLES .- Ciencia y Países en Desarrollo.- Colombia 1974.
- CORPORACION VENEZOLANA DE FOMENTO.- Transferencia de Tecnología.- CUF, Subgerencia de Servicios Técnicos.- Unidad de Estudios.- División - de Estudios Generales.- Venezuela 1972.

- ESTASEN, PEDRO .- Instituciones de Derecho Mercantil.- Tomo VI.- Editorial Reus, S. A.- España 1923.
- FRAGA, GABINO .- Derecho Administrativo.- Editorial - Porrúa, S. A.- México 1955.
- GARCIA OVIEDO, CARLOS.- Derecho Administrativo.- Tomo I.- E.I.S.A.- Wizarro 19 Madrid Imprenta Provincial.- Murcia.- España 1959.
- GARRIGUES, JOAQUIN.- Curso de Derecho Mercantil.- Tomo I.- Imprenta Aguirre.- España 1972.
- GUTIERREZ Y GONZALEZ, ERNESTO.- Derecho de las Obligaciones.- Editorial José M. Cajica Jr., S. A.- México 1971.
- JEQUIER, NICHOLAS .- Hacia una Política Tecnológica: El - Modelo Japonés.- Comercio Exterior.- Vol. XII.- Núm. 8.- México 1972.
- LACHMANN E. KARI .- La Transferencia de Tecnología a los Países en Desarrollo.- Comercio Exterior.- Tomo XVII.- Núm. 2.- México -- 1967.
- LANGLE, EMILIO .- Manual de Derecho Mercantil.- Editorial Bosch.- España 1954.- Tomo I.
- MANTILLA MOLINA, ROBERTO L.- Derecho Mercantil.- Editorial Porrúa, S. A., México 1965.
- MARIA Y CAMPOS, MAURICIO.- La Política Mexicana sobre la - Transferencia de Tecnología: Una Apre- ciación Preliminar.- Comercio Exterior. Vol. XXIV.- Núm. 5.- México 1974.
- MESSINEO, FRANCISCO.- Manual de Derecho Civil y Comercial.- Tomo II.- Ediciones Jurídicas.- Traduc- ción de Santiago Sentis Melendo.- Ar- gentina 1971.
- MOSSA, LORENZO .- Derecho Mercantil.- la. parte.- Editor- ial Hispano Americana.- UTEHA.- Unión Tipográfica.- Traducción de Felipe de J. Tena.- Argentina 1940.

- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS.- Science and Technology for Development.- Nueva York -- 1970.
- RANGEL MEDINA, DAVID.- Tratado de Derecho Marcario.- Editorial Libros de México, S. A.- México 1960.
- RIPERT, GEORGES .- Tratado Elemental de Derecho Comer--cial.- Tipográfica Editora Argentina.- Traducción de Felipe de Solá Cañiza--rez.- Argentina 1954.
- RIVAROLA, MARIO A .- Tratado de Derecho Comercial Argenti--no.- Tomo I.- Compañía Argentina de - Editores.- Argentina 1938.
- RODRIGUEZ RODRIGUEZ, JOAQUIN.- Curso de Derecho Mercantil.- Tomo I.- Editorial Porrúa, S. A.- México 1967.
- SANCHEZ NAVARRO, JUAN.- El Empresario Industrial ante el -- Desarrollo Económico.- Trece Manuales sobre Desarrollo Económico XII.- SELA. México 1973.
- SERRA ROJAS, ANDRES.- Derecho Administrativo.- Tomos I y II.- Impresora Galve.- México 1972.
- STEWART FRANCES .- Foreign Investment, a hostile view.- E. U. A. 1970.
- TENA, FELIPE DE J.- Derecho Mercantil Mexicano.- Tomo I. Editorial Porrúa, S. A.- México 1944.
- THOUMI, FRANCISCO .- Criterios que se deben tener en cuenta para el pago de regalías por concepto - de marcas, patentes, asistencia técnica.- Documento Interno de Planeación -- Nacional.- Colombia 1971.

- URIA, RODRIGO .- Derecho Mercantil.- Impreso en los Talleres de Silverio Aguirre Torre.- España 1958.
- VAZQUEZ PANDO, FERNANDO ALEJANDRO.- Notas para el Estudio de la Nueva Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas. Jurídica.- Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana.- México 1973.
- VACCHINO, MARIO JUAN Y PEREZ PESADO, CESAR E.- Reflexiones sobre Derecho Económico y Dependencia Tecnológica en América Latina.- Comercio Exterior.- Vol. XXIV.- Núm. 5.- México 1974.
- VAISTOS V., CONSTANTINE.- Opciones Estratégicas en la Comercialización de Tecnología: El punto de vista de los países en desarrollo.- Comercio Exterior.- Vol. XXI.- Núm. 9.- México 1971.
- VAISTOS V., CONSTANTINE.- Transfer of Industrial Technology to Developing Countries.- Nueva York 1964.
- VAISTOS V., CONSTANTINE.- Transfer of Industrial Technology to Developing Countries Through Private Enterprises.- Bogotá 1970.
- VARSAVSKY, OSCAR .- Ciencia, Dependencia y Estilo de Desarrollo.- Argentina 1970.
- VIVANTE, CESAR .- Tratado de Derecho Mercantil.- Vol. III. Editorial Reus, S. A.- Traducción de Miguel Cabeza y Anido.- España 1936.
- WIONCZEK, MIGUEL S.- Los Problemas de la Transferencia de Tecnología en un Marco de Industrialización Acelerada: El Caso de México.- Comercio Exterior.- Vol. XXI.- Núm. 9.- México - 1971.