



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org



05852-S



Distr. LIMITADA

FD/WG.1947

15 septiembre 1974

Original: ESPAÑOL

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión de consulta interregional sobre intercambio de experiencias entre países en desarrollo: formulación y aplicación de la Ley Mexicana sobre licencias y patentes y experiencias comparables de otros países en desarrollo

México, D.F. (México), 11 - 15 noviembre 1974

PRÁCTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS Y REGULACIONES
NACIONALES SOBRE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

por

Olga Combe de Vertis^a

^a Jefa de la División de Patentes y Marcas del Ministerio de Industria y Turismo, Lima (Perú).

✓ Las opiniones que la autora expresa en este documento no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI. El presente documento no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

id.74-6166

We regret that some of the pages in the microfiche copy of this report may not be up to the proper legibility standards even though the best possible copy was used for preparing the master fiche

PRACTICAS COMERCIALES RESTRICTIVAS Y REGULACIONES NACIONALES
SOBRE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Introducción:

La revolución industrial que se iniciara en Inglaterra y posteriormente en el resto de los países, europeos, Estados Unidos y luego Japón, creó una demanda de alimentos y de materias primas exigidos por la industrialización y la formación de los nuevos Centros Urbanos derivados de ella.

En esa época de rápido crecimiento industrial, nuestros países aprovecharon las oportunidades que les brindó el Comercio internacional, ayudas en forma notable por la política económica del Centro de poder, Inglaterra, cuyo interés en las materias primas, se expresó através de préstamos principalmente de Gobierno a Gobierno, que permitió hacer una infraestructura, que ayudó al desarrollo económico de Latinoamérica, e hizo posible que nuestro crecimiento marchase al mismo ritmo que el centro de poder.

En esa época no era de extrañar los préstamos de Gobierno a Gobierno que representaban un promedio de 4 % anual sobre el producto bruto interno de Inglaterra y a comienzos del presente siglo llegase al 7 % de su Producto Bruto Anual.

Comparando estos porcentajes con los actuales préstamos que proporcionan los países industrializados a los países en vías de desarrollo hoy difícilmente alcanzan el 1% y podemos darnos cuenta de las limitaciones para el desarrollo.

La evolución de América Latina, sobre un modelo de crecimiento "hacia afuera" exclusivamente basado en la exportación de materias primas, fue útil y factible prácticamente hasta el término de la Primera Guerra Mundial; a raíz del cambio del centro de poder de Inglaterra, que requería una gran cantidad de materias primas como también de alimentos, al nuevo centro económico, los Estados Unidos, que justamente era productor de materias primas, se produjo un cambio muy significativo en la demanda de nuestras exportaciones tradicionales. El hecho de que a partir de 1914 se registrara la primera emergencia y que por primera vez nos dieramos cuenta de que este modelo de crecimiento hacia afuera tenía pie de barro, hizo pensar aun que superficialmente a los latinoamericanos, que ese no era el camino más conveniente a seguir. Posteriormente la crisis de 1930 que se prolongó por casi un decenio, marcó un hito muy importante, que hizo cambiar la política de los países más desarrollados de América Latina, especialmente Argentina, Brasil y Chile, creando una cierta infraestructura industrial que los economistas de América Latina la denominaron "de sustitución de importaciones". La sustitución de importaciones diseñadas para evitar problemas de balanza de pagos y problemas del ingreso se transformó justamente en lo contrario, pues lo que al principio se pensó como política industrial de consumo en países que aún no tenían una industria básica, forzosamente se requirió siempre de la importación de bienes de capital

Esta importación, especialmente de bienes intermedios que alimentaba las fábricas instaladas en estos países, hacía cada vez más difícil la posibilidad de ponerle freno. El contener las importaciones de bienes intermedios, equivalía a paralizar totalmente la industria. Por esta razón las presiones laborales, así como la política de tipo social de los Gobiernos Latinoamericanos, impidieron tomar este curso de acción y por tanto, hemos seguido crónicamente los problemas de la balanza de pagos.

Al crearse nuevas rigideces en la Balanza de pagos, entraban en vigencia nuevas prohibiciones con nuevas políticas de sustitución de importaciones, que reforzaban la rigidez del sistema y al final se terminaba en un callejón sin salida, cuando el tamaño del mercado no era suficiente para sustituir los bienes duraderos de consumo, así como los bienes de capital que exigen mercados de una dimensión extraordinaria. Esto rápidamente se presentó en los países latinoamericanos y tanto más rápidamente cuanto menor era el tamaño de sus mercados obligando a buscar caminos diferentes para nuestro desarrollo económico. Fue así cuando los economistas latinoamericanos, especialmente en la década del 50, idearon seguramente influenciados por el éxito creciente de la Comunidad Económica Europea, el establecimiento de un gran mercado común dentro de América Latina, con el paso previo del Área de Libre Comercio Latinoamericana.

La idea de un Mercado Común Latinoamericano es una idea positiva que tiene en su seno encerrada la viabilidad económica y política de nuestros países.

No podemos convertirnos en países desarrollados, e industrializados, permaneciendo divididos en sus compartimientos estancos, donde no existe la posibilidad de crecimiento industrial y económico acelerado. Se considera que en el año 2,000 América Latina contará con 600 millones de habitantes, con un promedio estimado de un ingreso "per capita" de 1000 dolares anuales; visualizamos un mercado tan grande, e quizás un poco más grande, que el actual Mercado Común Europeo.

Es así que en 1960, 11 países reunidos en Montevideo firmaron el "Tratado de Montevideo", que en el Art. 44 estableció que en el año 75 los países deberían estar integrados y en el Art 45 estableció que los países se agruparían de acuerdo al desarrollo relativo. ALALC en lugar de buscar la integración solo fomentó el Comercio entre los 11 países: México, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Colombia, Perú, Paraguay, Venezuela, Ecuador y Bolivia.

Por lo tanto del paso intermedio que se dio a través de ALALC se vio claramente que el esquema tipo teórico no coincidía con todos los países de la zona. Dentro de ALALC existen 3 grandes países, Argentina, Brasil, y México cuyo desarrollo industrial y al través de sus propios mercados les permitió sus facilidades, aumentando las ventajas que significaba

En cambio para los países de menor desarrollo económico sus ganancias fueron insignificantes.

Si se continuaba con estos mismos procedimientos se iba a llegar justamente a lo opuesto de lo que los forjadores del Mercado Común Latinoamericano deseaban alcanzar. Por lo tanto se han buscado otros medios, que puedan ser mucho más útiles y dentro de este concepto han surgido dos nuevos proyectos para buscar soluciones propias dentro de nuestras regiones, uno de ellos ha sido el Mercado Común Centroamericano, que hasta hace poco tuviera un éxito extraordinario, y el otro proyecto es el Mercado Andino.

Es así que en 1964 se reunieron en Punta del Este los plenipotenciarios de Perú, Ecuador, Colombia, Chile y Bolivia y acordaron acelerar el proceso de integración de América Latina.

En base al tratado de Montevideo y a los acuerdos adoptados en la reunión de Punta de Este los representantes de los 5 países con desarrollo semejante se reunieron en Colombia para crear la Subregión con el objeto de acelerar el proceso integracionista formándose el Grupo Andino con sede en Perú. En 1971 después de varias reuniones preliminares se da "el régimen de capitales extranjeros, Marcas, Patentes, Licencias y Regalías" propuesto para el Grupo Andino.

PROPIEDAD INDUSTRIAL Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Con el Estatuto propuesto los países integrantes cuentan con un mecanismo que les permite evaluar la efectiva contribución tecnológica, las utilidades estimadas, el precio de los productos que lleven incorporada una técnica y otros factores relevantes.

REQUISITOS MINIMOS QUE DEBERAN TENER LOS CONTRATOS SOBRE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Los contratos para la importación de tecnología deben contener al menos cláusulas sobre lo siguiente:

- a) Identificación de las formas a través de las cuales se transferirá la tecnología.
- b) El valor contractual de cada uno de los elementos que entren en el valor total de la licencia.
- c) Determinación del período de validez.

RESTRICCIONES QUE NO DEBERAN CONTENER LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

- 1) Obligaciones para el concesionario de adquirir de una fuente específica; bienes de capital, productos intermedios y materia prima, o el empleo de personal del proveedor de la tecnología.
- 2) Cláusulas en virtud de las cuales el concesionario tenga la facultad de fijar los precios de venta o de reventa de

los productos amparados por el concesionario.

- 4) Cláusulas que prohíban el uso de tecnología competitiva.
- 4) Los que obliguen al concesionario a entregar sus invenciones o mejoras obtenidas como consecuencia de la licencia.
- 5) Lo que le den una opción de compra al concedente.
- 6) Los que contengan restricciones en cuanto al volumen o estructura de la producción.
- 7) los que impongan regalías por patentes o marcas no utilizadas.

Debemos tener en cuenta que las contribuciones tecnológicas intangibles daran derecho al pago de regalías pero cuando esas contribuciones sean suministradas, a una empresa extranjera, por su casa matriz, o por otra filial de la misma casa matriz, no se autorizará el pago de regalías ni se admitirá deducción alguna por ese concepto para efectos tributarios. Además no se aceptarán cláusulas relacionadas con inversiones o transferencia de tecnología que sustraigan los posibles conflictos o controversias de la jurisdicción y competencia nacionales del país receptor, o que permitan la subrogación por los Estados de los derechos y acciones de sus nacionales inversionistas.

En el Perú tampoco se aceptan cláusulas que prohíban o limiten la exportación a otros países, cláusula que se considera muy importante porque aumenta las posibles exportaciones y

consecuentemente un incremento de divisas para el país.

LOS CONTRATOS DE LICENCIA DE TECNOLOGIA Y EL PODER DE NEGOCIACION.

El bajo poder de negociación de los países pobres se refleja fundamentalmente en lo que pagan por concepto de regalías y asistencia técnica. Esto nos lleva a analizar en forma más o menos determinada la supuesta situación de dependencia que se crea cuando un país en desarrollo se ve obligado a importar en porcentaje muy elevado las tecnologías necesarias para mantener en operación los procesos de producción que constituyen la fuente de generación de su propia riqueza.

Esta dependencia científico-Tecnológica, es consecuencia de la incapacidad que tienen los países pobres de desarrollar su propia tecnología, por lo cual deben acudir a tecnologías extranjeras para promover su propio desarrollo.

Esta dependencia tiene dos manifestaciones principales que son; de una parte la creciente proporción de pagos al exterior por concepto de nuevas tecnologías y de otra parte, el bajo poder de negociación con los países ricos en materia de ciencia y tecnología.

Este débil poder de negociación de los países en desarrollo se debe fundamentalmente a:

- a) El nivel bajo de inversiones en investigación básica y las limitaciones que existen en el desarrollo tecnológico de los países en desarrollo.

- b) Ausencia de una capacidad, y de mecanismos tanto para la generación como para la difusión del conocimiento, debido al desconocimiento tanto a nivel político como empresarial de la importancia de la ciencia y la tecnología en el desarrollo industrial y a la existencia de valores culturales y sociales que no confieren tanta importancia a las actividades científicas como al cultivo de las humanidades, las leyes, las artes etc.
- c) Un sistema productivo compuesto de una parte por un sector tradicional basado en tecnologías artesanales de tipo precapitalista, caracterizada por su poca o ninguna división del trabajo, y escasez de capital, lo cual tiende a desestimular la innovación tecnológica, y de otra parte por un sector moderno, cuya propiedad está en gran parte en manos de la inversión extranjera que confía a los esfuerzos de la casa matriz los desarrollos tecnológicos para sus procesos de producción y desarrollo de nuevos productos.

ACCIONES QUE HA TOMADO EL GOBIERNO

- a) En el país de acuerdo a las leyes sectoriales, la investigación y el desarrollo tecnológico debe estar orientado a satisfacer las necesidades industriales en función a los planes de desarrollo económico y sociales, esta investigación está controlada por el Estado.

En algunos casos la investigación la puede hacer la misma empresa previa aprobación de la Entidad competente y en otras las empresas aportan directamente al Estado.

Esto se refiere al 2 % de la renta neta que obligan las respectivas leyes sectoriales pudiendo las Empresas independientemente hacer las investigaciones y estudios correspondientes.

- b) La dación de los Decretos Leyes 18900 y 18999 mediante los cuales el País no aceptará contratos de Transferencia que entregan cláusulas restrictivas y por lo tanto no se les autorizará a efectuar sus remesas al exterior.

CRITERIOS DEL ONC PARA EVALUAR LAS CLAUSULAS RESTRICTIVAS DE LOS CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

En un país en proceso de desarrollo como el Perú, es necesario la importación de tecnología para el progreso de su economía y más cuanto más rápido se desea acelerar el proceso. Aun cuando el país hubiera alcanzado un alto grado de desarrollo de su propia tecnología no podría evitar su importación, ni tampoco ello sería recomendable bajo ninguna circunstancia, en esta situación, lo apropiado es conocer los factores que conforman la transferencia de tecnología y las condiciones en que el país puede manejar este proceso en la forma más ventajosa para su economía.

Las transferencias se pueden hacer en forma directa o indirecta, la primera modalidad consiste en la negociación por parte de una empresa peruana con una o varias firmas de tecnología extranjera para la adquisición, desarrollo o estudio -

res de los distintos componentes del paquete tecnológico.

La transferencia indirecta se produce cuando se interpone una organización extranjera como intermediaria en la escogencia, contratación y administración de los distintos elementos involucrados en la operación.

Cabe indicar que del estudio realizado de los contratos sobre transferencia de tecnología que obran en los registros del O. N. C. los elementos que componen los paquetes de negociación son:

- a.-Estudios de factibilidad técnica y económica.
- b.-Búsqueda y selección de la tecnología más apropiada.
- c.-Diseño de planta y selección de equipo.
- d.-Suministros de la tecnología de proceso.
- e.-Montaje de planta.
- f.-Arranque de la producción.
- g.-Organización y administración de la producción.
- h.-Para organización y administración del mercado.
- i.-Para mejorar la eficiencia del proceso.

Esta lista puede ampliarse en otros servicios menos importantes que forman parte de este tipo de convenios.

Lo importante de destacar es que el país puede llegar a reducir la compra de todos estos elementos mediante el desarrollo de un sistema de investigación industrial y tecnología, hasta dejar solamente el que se refiere propiamente a la tecnología de proceso. La necesidad de tener que incluir estos

otros elementos es lo que se denomina "la incapacidad de los países en vías de desarrollo para usar el conocimiento tecnológico".

Y lo que a su vez consideran los países desarrollados como "Tecnología general" en distinción de la tecnología específica que es la de Know-How.

Existen tres Criterios fundamentalmente:

1.-Criterio Legal- Las cláusulas deben estar adecuadas a las normas vigentes en el país, esto quiere decir que deben estar en concordancia con el D.L. 18900.

2.-Criterio Técnico- De conformidad con el Art. 18 del D.L. 18900 todo contrato de T.T. para ser aprobado por el O.N. U. debe medir la efectiva contribución al desarrollo industrial permanente y autosostenido, para ello las cláusulas deben reflejar la efectiva transferencia de tecnología en la productividad de la empresa, consecuentemente en un abaratamiento de costos, perfeccionamiento de la mano de obra y de acuerdo con los principios de nuestro Gobierno permitir crear una tecnología propia en el país.

Esto no quiere decir que no se use la tecnología extranjera si se es un instrumento catalizador para que en el país y a nivel de larga mano se produzcan innovaciones y una propia tecnología.

3.-Criterio Económico- Evaluando los efectos en la balanza de pago, en la demanda de nuevos productos, costos comparativos etc.

El Perú tiene el riesgo fundamental como lo puede tener cualquier país, de permanecer inmovil de suerte que si no es lo suficientemente agresivo o no se prepara tanto para defender sus industrias existentes como para crear otras nuevas, simplemente servirá como un mercado para las explotaciones caras que le llegarán de otros países sin la posibilidad de hacer lo propio, por lo que se prepara para enfrentar este reto con entusiasmo y decisión y es por ésto, que cree en las enormes ventajas que ofrece un mercado común andino.





75 . II . 20