

UNIVERSIDAD DE SAN ANDRÉS

**REQUERIMIENTOS SOBRE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN EL
MARCO DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA DE TECNO-
LOGÍA COMO PARTE DE PROYECTOS INVERSIONISTAS**

TESIS PRESENTADA EN OPCIÓN AL TÍTULO DE MÁSTER EN PROPIEDAD INTE-
LECTUAL E INNOVACIÓN

AUTORA: LIC. ANAIL ANTELO CEDEÑO
TUTOR: Dr. C. GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS

Buenos Aires, 2018

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
--------------------	---

CAPÍTULO I “FUNDAMENTOS TEÓRICOS SOBRE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA”

§ 1. Introducción necesaria a la Propiedad Industrial como rama de la Propiedad Intelectual.	7
§ 2. La Transferencia de Tecnología. Sus bases conceptuales. Mecanismos principales.	8
§ 3. Enfoques para la regulación de la Transferencia de Tecnología.	25
§ 4. Estructura de los regímenes de regulación directa de la Transferencia de Tecnología.	26
§ 5. Evolución de la regulación directa de la Transferencia de Tecnología en los ordenamientos jurídicos foráneos.	30
5.1. Comunidad Andina de Naciones (CAN).	31
5.2. Argentina.	35
5.3. México.	37
5.4. Brasil.	40
§ 6. Régimen de regulación directa de la Transferencia de Tecnología en Cuba.	41
§ 7. Elementos de Propiedad Industrial a tener en cuenta en los procesos de transferencia de tecnología. Fundamentación de sus ventajas.	45

CAPÍTULO II “ANÁLISIS DE LOS REQUERIMIENTOS RELATIVOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL A LA LUZ DE LA LEGISLACIÓN NACIONAL EN MATERIA DE EVALUACIÓN INTEGRAL DE LA TECNOLOGÍA EN EL PROCESO INVERSIONISTA”

§ 8. El Proceso Inversionista. Sus bases conceptuales.....	53
§ 9. Antecedentes de la regulación del Proceso Inversionista en Cuba.	57
§ 10. Análisis de la regulación de los requerimientos relativos a la Propiedad Industrial en la Resolución No. 224/2014 del CITMA “Procedimiento de los permisos requeridos en el proceso inversionista para la tecnología que se otorgan por el Ministerio de Ciencia, Tecnología y medio Ambiente”	65
§ 11. Estudio de casos. Referencia a los proyectos de inversión nacional dictaminados por la ocpi.....	76
§ 12. Conclusiones.....	77
PROPUESTA SOBRE LOS REQUERIMIENTOS RELATIVOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL QUE DEBEN INCLUIRSE Y TENERSE EN CUENTA EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO INVERSIONISTA.....	79
RECOMENDACIONES.....	82
BIBLIOGRAFÍA.....	83
§ 1. Doctrina	83
§ 2. Legislación.....	86

INTRODUCCIÓN

El crecimiento industrial es un medio para alcanzar niveles más elevados de bienestar de los pueblos y por ende, es un objetivo prioritario de los países en desarrollo. Son condiciones esenciales para alcanzarlo, el progreso de la ciencia y el establecimiento de una base tecnológica. Para ello, es necesario la existencia de capacidades tecnológicas locales, así como la selección y adquisición de tecnología en el extranjero, que complementen los esfuerzos de investigación y desarrollo nacionales.

El proceso de adquisición de tecnología supone una secuencia de actividades eslabonadas que lo complejizan. La identificación de las necesidades tecnológicas, la evaluación y selección de la tecnología más apropiada, y la adaptación y absorción de la tecnología adquirida, conduce a la explotación óptima de la tecnología en el país y la máxima utilización de los resultados de esa explotación en todos los sectores de la economía.

Resulta evidente que debe planificarse de forma adecuada la adquisición, desarrollo y explotación de la tecnología, lo cual ha de tener una clara expresión en las estrategias empresariales. Los derechos de propiedad industrial permiten la exclusividad, en el uso, explotación de los resultados alcanzados y el posicionamiento en el mercado. En este sentido es innegable el rol que desarrolla la propiedad industrial en todo el proceso de transferencia de tecnología. No obstante, la práctica en Cuba demuestra que existen reservas en torno a la utilización de la propiedad industrial como herramienta capaz de garantizar el éxito en todas las etapas de dicho proceso.

Realizar esta modesta investigación tiene como principal motivación la de reflexionar en torno a este actual y complejo tema. Con el fin de que contribuya a su utilización por los eventuales licenciarios y receptores de tecnología, de manera

que consigan identificar los problemas jurídicos que pueden surgir en el proceso de adquisición de tecnología, de modo que logren obtener las posibles soluciones y procedimientos más convenientes a sus intereses. Además la utilización por parte de los funcionarios encargados de dictaminar los aspectos relativos a las Propiedad Industrial en los grupos responsables del proceso de evaluación integral de la tecnología, en pos de proporcionarle asesoramiento a los inversionistas que estén en vías de concluir licencias de propiedad industrial y contratos de transferencia de tecnología, llamándoles la atención sobre los problemas que pueden presentarse en la adquisición de tecnología y recomendarles la solución más apropiada.

En este sentido, la presente investigación se estructura en dos capítulos. En el **primer Capítulo** denominado “Fundamentos teóricos sobre la transferencia de tecnología y la propiedad industrial” se parte de abordar en sentido general los aspectos relacionados con la propiedad industrial como rama de la propiedad intelectual. Se sientan las bases conceptuales de la transferencia de tecnología, específicamente lo referido a sus definiciones y los mecanismos más comunes de transferencia tecnológica. Se muestra la evolución legislativa en torno al control de la transferencia de tecnología en ordenamientos jurídicos foráneos; y se relacionan desde una perspectiva teórico doctrinal los aspectos que son evaluados en los regímenes de regulación directa de la transferencia de tecnología. Finalmente, se expone cómo funciona en términos prácticos la regulación directa de la transferencia de tecnología en Cuba.

El **segundo Capítulo** titulado “Análisis de los requerimientos relativos a la propiedad Industrial a la luz de la legislación nacional en materia de evaluación integral de la tecnología en el proceso inversionista” contiene un análisis del tratamiento jurídico que han tenido los aspectos de propiedad industrial en los procesos de transferencia de tecnología que se ejecutan en el marco del proceso inversionista en Cuba. Se realiza un estudio de los proyectos de inversión nacional dictaminados por la OCPI a partir del 2015, con el objetivo de detectar los principales desa-

ciertos que estos contienen. Finaliza este capítulo con la propuesta de los requerimientos esenciales de Propiedad Industrial que deben incluirse y tenerse en cuenta en las distintas fases del proceso inversionista.



Universidad de
SanAndrés

CAPÍTULO I

“FUNDAMENTOS TEÓRICOS SOBRE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA”

§ 1. INTRODUCCIÓN NECESARIA A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL COMO RAMA DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL.

La Organización Mundial del Comercio (OMC)¹ plantea que “los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado. Habitualmente, los derechos de propiedad intelectual se dividen en dos sectores principales: derecho de autor y derechos con él relacionados y propiedad industrial”.²

Siguiendo el mismo criterio en forma coincidente, señala la Organización Mundial de la Propiedad Industrial (OMPI)³ que “la propiedad intelectual tiene que ver con las creaciones de la mente: las invenciones, las obras literarias y artísticas, los símbolos, los nombres, las imágenes y los dibujos y modelos utilizados en el

¹ La Organización Mundial del Comercio (OMC) es un órgano internacional que se ocupa de las normas del comercio internacional. Su objetivo es facilitar el comercio entre los países creando condiciones de competencia que sean justas y equitativas. Con este fin, la OMC alienta a los países a que entablen negociaciones para reducir aranceles y eliminar otros obstáculos al comercio, y les obliga a aplicar una serie de normas comunes al comercio de mercancías y servicios.

² MARTIN AUGUSTO CORTESE, “El derecho constitucional y la protección a la propiedad intelectual”, *Revista Electrónica del Instituto de Investigaciones "Ambrosio L. Gioja"*, Año V, Número Especial, 2011, Facultad de Derecho, Universidad de Buenos Aires, ISSN 1851-3069, disponible en: URL: www.derecho.uba.ar/revistagioja, p.128. Citado por MABEL CÁNDANO PÉREZ, “Protección Constitucional de los derechos intelectuales. Especial referencia a Cuba”, *Tesis de Maestría*, Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, La Habana, 2016, p. 3

³ Creada en 1967, es una entidad especializada de la organización de naciones Unidas (ONU). Su finalidad es preservar y aumentar el respeto hacia la Propiedad Intelectual en todo el mundo y fomentar el desarrollo industrial y cultural, estimulando la actividad creadora y la transferencia de tecnología. La Organización divulga información y mantiene registros internacionales y otras formas de cooperación administrativa entre sus Estados Miembros, además de asegurar la cooperación administrativa entre las diferentes uniones establecidas para proteger los derechos de propiedad Intelectual.

comercio. La propiedad intelectual se divide en dos categorías: la propiedad industrial (...); y el derecho de autor”⁴

La Propiedad Intelectual, como rama del derecho que protege activos intangibles, deviene en instrumento jurídico que aúna la legislación en materia de Propiedad Industrial y Derecho de Autor. A partir de ella se establece la existencia de una categoría de propiedad bajo la forma de derechos exclusivos de carácter temporal y territorial, los actos de explotación económica y las categorías de las creaciones del intelecto amparables por estos. Posee como objeto la regulación de los requisitos y procedimientos para la adquisición de derechos, el ejercicio de los mismos por los titulares y su mantenimiento en vigor.

Los derechos de Propiedad Intelectual de manera general y los de Propiedad Industrial en específico son activos de considerable valor. Como cualquier otra forma de propiedad, pueden comprarse, venderse, cederse bajo licencia, intercambiarse o entregarse gratuitamente, siendo objeto de negocios jurídicos de diversa naturaleza. El titular de dichos derechos puede ejercer el *ius prohibendi*, impidiendo la venta o el uso no autorizados de los mismos por terceros. Es en este sentido, que se cumple una de las funciones de este tipo de derechos: facilitar las relaciones económicas en el mercado; siendo la transferencia de tecnología herramienta primordial para obtener dicho fin.

§ 2. LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA. SUS BASES CONCEPTUALES. MECANISMOS PRINCIPALES.

Etimológicamente hablando, la expresión genérica de transferencia de tecnología está compuesta por dos vocablos cuyo significado se debe precisar: “tecnología” y “transferencia”.

⁴ MARTÍN AUGUSTO CORTESE, “El derecho constitucional y la protección...”, p. 128.

Si se parte de identificar gramaticalmente el término tecnología, se aprecia que se trata de una palabra de origen griego, *τεχνολογία*, formada por *téchnē* (*τέχνη*, arte, técnica u oficio, que puede ser traducido como destreza) y *logía* (*λογία*, el estudio de algo).⁵ En razón de ello, se identifican las siguientes acepciones:

- Conjunto de conocimientos técnicos, científicamente ordenados, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que facilitan una solución que permita al ser humano desde resolver un problema determinado hasta el lograr satisfacer una necesidad en un ámbito concreto.⁶

- Conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.⁷

Por su parte, la técnica es definida como el procedimiento o conjunto de estos, centrados en la forma de hacer. Se refiere al trabajo con herramientas, materiales e instrumentos, requiere tanto destrezas manuales como intelectuales, frecuentemente integra el uso de herramientas y saberes muy variados. Es un medio para unos fines. La técnica es un hacer del hombre. Estas definiciones remiten al verbo fabricar, hacer utilizando útiles. Exige habilidades prácticas, exige saber hacer.

Aunque a veces resulta difícil diferenciar a la técnica de la tecnología, la primera surge de la necesidad del hombre de transformar el entorno para adaptarlo mejor a sus necesidades, en tanto la tecnología incluye algo más que el hacer, se

⁵ WIKIPEDIA La enciclopedia libre, disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa>

⁶ *Ibíd.* 5

⁷ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la Lengua Española*, 23.^a ed., 2014, disponible en: <http://www.rae.es/>

centra en cómo hacer eficientemente, tomando en cuenta qué necesidad de las personas satisface, cómo funcionan retomando elementos de la ciencia, cómo han evolucionado. Incluye la transformación de los espacios de interacción entre personas e interacción social, transformando el espacio y el tiempo. La tecnología se centra en el cambio de la forma de hacer las cosas para lograrlas de manera más eficiente. Se distinguen en el área de tecnología cinco componentes disciplinares: científico, técnico, metódico, sociocultural y expresivo.

En resumen, la tecnología se sustenta en el empleo de conocimientos y competencias (requiere de un saber profundo y maduro sobre la naturaleza de los recursos y explica la importancia de la ciencia como fuente de saber tecnológico) para crear y mejorar lo existente, mientras que la técnica repite operaciones sin que necesariamente se aporten mejoras o se perfeccione la tecnología aplicada, es la forma de aplicación del conocimiento que conforma la tecnología.

Según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) la “...tecnología significa un conocimiento sistemático para la manufactura de un producto, la aplicación de un proceso o la prestación de un servicio, ya sea que dicho conocimiento se refleje en una invención, un diseño industrial, un modelo utilitario o una nueva marca de fábrica; o en información o calificación técnica; o en los servicios de asistencia prestados por expertos para el diseño, instalación, operación o mantenimiento de una fábrica o para la dirección de una empresa industrial o comercial o sus actividades”.⁸

Para la ONUDI “La tecnología es un compuesto de técnicas, constituidas por técnicas de oficio (soldadura, moldeo, montaje) que requieren principalmente la

⁸ EMILIA HORTA HERRERA, “La comercialización de los derechos de Propiedad Industrial y del secreto empresarial”, *Selección de Lecturas de Propiedad Industrial*, (La Habana: Editorial Félix Varela, 2005), Primera reimpresión, Tomo 2, p. 60.

destreza de la mano y de los ojos, y técnicas conceptuales (conocimiento e información), tales como datos de funcionamiento, ingeniería de diseño, construcción, producción y mantenimiento. Sin embargo, la "tecnología", en la terminología de licencia, se diferencia de la "técnica" en que está compuesta por información y técnicas (especializadas) patentadas y no patentadas, cuyo uso da a su dueño una posición técnica competitiva o superior. Con el tiempo, la tecnología se vuelve anticuada o se incorpora a un conjunto de técnicas, obtenibles fácilmente de numerosos profesionales que compiten para prestar servicios técnicos".⁹

Fidel Castro Díaz-Balart refiere que "(...) es el conjunto de conocimientos e información propios de una actividad que pueden ser utilizados en forma sistemática para el diseño, desarrollo, fabricación y comercialización de productos, o la prestación de servicios, incluyendo la aplicación adecuada de las técnicas asociadas a la gestión global".¹⁰

Ha sido definida con acierto por Morán al expresar que consiste en "el conjunto de conocimientos que pueden ser utilizados de forma sistemática para realizar actividades de ingeniería, diseño, desarrollo, producción o comercialización de productos o la prestación de servicios, incluyendo los conocimientos que se aplican en la administración y gestión empresarial, bien sea porque dicho conocimiento provenga tanto de la experiencia práctica como de la investigación. Estos conocimientos pueden o no estar protegidos mediante las modalidades de la Propiedad Intelectual".¹¹

⁹ ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL: *Pautas para la Evaluación de Acuerdos de Transferencia de Tecnología*, Serie "Desarrollo y Transferencia de Tecnología", núm. 12, 1981, p. 1.

¹⁰ FIDEL CASTRO DÍAZ-BALART, *Ciencia, innovación y futuro*, (Barcelona: Grijalbo, 2001)

¹¹ LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, "Metodología para la gestión de la adquisición de tecnología mediante los Contratos de Licencia de Patente y Secreto Empresarial", *Tesis de Doctorado en Ciencias Técnicas*, Instituto Superior de Tecnologías y Ciencias Aplicadas, La Habana: 2012, pág. 9.

Aunque existen disímiles definiciones de tecnología, la autora considera que existe un consenso en considerar que la tecnología es conocimiento (algunos la definen como información)¹², el cual se expresa, en la realidad, a través de objetos y personas; existe asociado, unido, fusionado a las cosas que el hombre elabora y, lógicamente, al mismo hombre. Es así que la tecnología se conforma por dos conceptos que lejos de excluirse se complementan: el conocimiento incorporado y desincorporado; siendo el primero el depositado, guardado, acumulado, almacenado en cada una de las cosas elaboradas por el hombre y en el mismo hombre, es decir, en su cerebro maravilloso y portentoso; mientras que el segundo consiste en la capacidad de análisis, descomposición del todo en sus partes, de explicación, entendimiento y dilucidación de los fenómenos del universo, así como la capacidad descriptiva que el hombre tiene que le permite abstraer, separar, desglosar el conocimiento, y sacarlo de los objetos y de las personas, con la finalidad de entender el mismo objeto o la persona.

Esta dualidad conceptual conduce a clasificar a la tecnología como: *incorporada*: que incorporan el valor intelectual de la tecnología e incluye los bienes de capital, bienes intermedios y bienes de consumo; o *desincorporada*: conjunto de conocimientos, datos, informaciones, habilidades, pericias y destrezas, que se derivan de las ciencias, de las investigaciones, de las experiencias, de las tradiciones que componen las técnicas, los métodos, las formas organizativas.

¹² Por ejemplo, el jurista griego A. Catranis define tecnología como “a 'package' of proprietary and non-proprietary information including patents, trademarks and other industrial property rights as well as secret know-how enabling industrial fabrication and commercialization of a certain product”, en A. CATRANIS, “Transfer of Technology to Developing Countries: A Study on the Draft International Code of Conduct-A Requiem for UNCTAD' Efforts?..”, *Revue Hellenique de Droit International*, Atenas, 38ème et 39ème années. 1985-1986, p. 61. Citado por: MANUEL BECERRA RAMÍREZ, “El impacto de la revolución tecnológica en el derecho internacional y la problemática de la transferencia de tecnología a nivel interno e internacional”, *Revolución Tecnológica, Estado y Derecho*, Tomo III: Aspectos Sectoriales, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie E: Varios, núm. 56; UNAM, México D.F.: 1993, p. 31, disponible en: <https://www.unam.mx/>

Existen otras clasificaciones, en dependencia de los aspectos que se tomen en consideración¹³. Desde el punto de vista de la fase o del momento en que ellas se aplican, pueden ser:

- *Tecnología de producto*: normas y especificaciones relacionadas con la composición, configuración, propiedades o diseño mecánico; así como de los requisitos de calidad que debe cumplir un bien o servicio.
- *Tecnología de proceso*: condiciones, procedimientos y detalles necesarios para combinar insumos y medios básicos para la producción de un bien o servicio; incluye manuales de proceso, de planta, de mantenimiento, de control de calidad; balances de materia y energía, entre otros.
- *Tecnología de distribución*: normas, procedimientos y especificaciones sobre condiciones de embalaje, de almacenamiento (temperatura, humedad, tiempo máximo de almacenaje y su forma, entre otros), de transporte y de comercialización.
- *Tecnología de consumo*: instrucciones sobre la forma o proceso de utilización de un bien o servicio; esto responde a requerimientos del producto, así como también a hábitos y tradiciones, entre otros factores.
- *Tecnología de gerencia*: normas y procedimientos sobre las formas específicas de dirigir el proceso de producción de un bien o servicio, la organización de la fuerza de trabajo y procedimientos contables o administrativos, entre otros.
- *Tecnología social*: normas y procedimientos para la conducción de procesos sociales, no necesariamente vinculados a la esfera productiva, como los relacionados, entre otros, con la orientación vocacional, la prevención de deli-

¹³ INSTITUTO SUPERIOR DE TECNOLOGÍAS Y CIENCIAS APLICADAS, Módulo Ciencia e Innovación Tecnológica, Doctorado Curricular en Ciencias Técnicas, La Habana: 2007.

tos, la movilización de la población ante desastres naturales y las actividades sindicales y políticas.

Finalmente la tecnología, de acuerdo con su desempeño industrial, puede clasificarse en:

- *Emergentes*: Se encuentra en los primeros estadios de aplicación en la empresa y presenta un alto potencial de desarrollo y, al mismo tiempo, un elevado nivel de incertidumbre.
- *Claves*: Sustentan la posición competitiva y de liderazgo de la empresa que las utiliza.
- *Básicas*: Son las tecnologías que en el pasado fueron claves, pero que actualmente se encuentran al alcance de cualquier empresa del sector industrial.

Siendo sentadas las bases de lo que constituye la tecnología, y tomando en consideración una de sus propiedades esenciales: *la transmisibilidad*, es decir la circunstancia de que, quien la posee puede, si lo desea, proporcionarla a otra persona, onerosa o gratuitamente, como una verdadera mercancía, sin que por dicha transmisión se agote, corresponde hacer referencia a lo que puede considerarse como el proceso de transferencia de tecnología.

La autora coincide con la posición de Guerrero¹⁴, quien desdobra atinadamente lo que constituye el fenómeno de “transferencia de tecnología”, en su amplio significado. En este sentido, toma como concepto de dicha expresión “cualquier actividad que implique una creación tecnológica y la puesta a disposición de ella de una

¹⁴ MANUEL GUERRERO GAITÁN, “Tipología de los Contratos de Transferencia de tecnología”, *Revista la Propiedad Inmaterial*, Número 13, 2009: p. 203 y 204, Departamento de la Propiedad Intelectual, en Portal de Revistas de la Universidad Externado de Colombia, ISSN digital: 2346-2116, disponible en: <https://revistas.uexternado.edu.co/>

persona (física o jurídica) a otra”. Cabe señalar el rol innegable que desempeña la propiedad industrial¹⁵ en todo el proceso de transferencia de tecnología, pues los derechos de propiedad industrial permiten la exclusividad, en el uso, explotación de los resultados alcanzados y el posicionamiento en el mercado.

Si se toma en consideración algunas definiciones elaboradas por la doctrina¹⁶, se puede plantear que la mayoría de ellas están de acuerdo en definir la transferencia de tecnología como el proceso de selección, transmisión, absorción, adaptación, difusión y reproducción de la tecnología hacia un destino distinto de donde se originó; posición que es asumida por la autora de la presente investigación.

La transferencia de tecnología, como cualquier proceso enmarcado en el ámbito del comercio, no reconoce fronteras, puede fluir entre sistemas productivos de diferentes países (Externa): consiste en la importación de tecnología, que es la más usada por los países en vías de desarrollo; o entre entidades o sistemas productivos de un mismo país (Interna): ya sea entre sectores y actividades más o menos desarrolladas o, entre el sector de los conocimientos básicos (universidades, centros de investigación) y el resto de los sectores.

¹⁵ El artículo 7 del Acuerdo sobre los ADPIC establece que “La protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos y de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones”.

¹⁶ MANUEL GUERRERO GAITAN, “Tipología de los Contratos...”, p. 203 y 204 ilustra la amplia gama de definiciones que pueden encontrarse en la doctrina, tales como: Paiva Hantke sostiene que es “el flujo de conocimientos tecnológicos”, G. PAIVA HANTKE. *Aspectos jurídicos y económicos de la transferencia de tecnología*, Santiago de Chile, Jurídica de Chile, 1991, p. 16; Echarri y Pendás “como la transmisión y en ocasiones creación de dicha tecnología, con la consiguiente transmisión simultánea de bienes y servicios o sin ella”, A. ECHARRI y A. PENDÁS. *La transferencia de tecnología aplicación práctica y jurídica*, Madrid, Confemetal, 1999; Ubertazzi apunta que se trata de “la transmisión de conocimientos resultado de la investigación, frecuentemente protegidos mediante derechos de propiedad intelectual”, B. UBERTAZZI: *La ley aplicable a los contratos de transferencia de tecnología*, en *Actas de Derecho Industrial*, Milán, 2007; en el proyecto de Código de Conducta sobre Transferencia de Tecnología elaborado por la UNCTAD, se entiende como “la transferencia de conocimientos sistemáticos para la fabricación de un producto, la aplicación de un proceso o la prestación de un servicio, no extendiéndose a las transacciones que entrañan la mera venta o arrendamiento de productos”.

Un punto necesario de análisis es el concerniente a los diferentes mecanismos de transferencia de tecnología. Aunque existen diversos criterios para establecer los canales para su transmisión, de acuerdo a particularidades propias y objetivos diferentes, todos tienen un mismo fin: la transferencia de conocimientos. Por lo general los autores coinciden en reconocer como vías las siguientes: “la circulación de libros, publicaciones periódicas y de otra información publicada, el movimiento de personas de un país a otro (incluyendo la inmigración, emigración, entrenamiento de estudiantes y técnicos en el marco de programas de cooperación técnica, el empleo de expertos extranjeros en el trabajo de asesoramiento), la enseñanza y la formación profesional, la importación de maquinarias y equipos, y la documentación conexa (incluyendo la importación y construcción de plantas completas, y la desagregación), acuerdos específicos de concesiones de licencias sobre procedimientos de fabricación (*know-how*), uso de marcas comerciales, patentes, y la inversiones extranjeras (directas y empresas mixtas)”.¹⁷

Sin embargo, a pesar de las múltiples vías expuestas en relación a la transmisión de conocimiento, la que ofrece una mayor seguridad jurídica para precisar los derechos y obligaciones de las partes es la vía contractual. Sin pretender hacer un análisis exhaustivo de cada una de las figuras contractuales utilizadas para llevar a cabo la transferencia de tecnología, se dará una visión general de los conceptos que la doctrina expone acerca de las más comunes.

Contrato de asistencia técnica:

La asistencia técnica consiste en la experiencia profesional en el uso de una información técnica que puede ser secreta o no. Es el conjunto de conocimientos

¹⁷ EMILIA HORTA HERRERA, “La comercialización de los derechos...”, p.62 y 63.

prácticos y habilidades profesionales, que están representados por un material humano denominado a veces "show-how" (mostrar cómo se hace) y "see-how" (mirar cómo se hace). Su valor reside en que quien la proporciona tiene experiencia en la utilización de una información técnica, que puede ser de conocimiento general o íntegramente asequible en el dominio público.

Por medio de este contrato la empresa asistente, asume una obligación de hacer y el correspondiente resultado que lleva aparejado. La empresa que posee conocimientos y experiencia en relación a un proceso industrial, a normas de calidad, a las maquinarias, herramientas y materia prima que es aconsejable adquirir, así como a los métodos de trabajo y control; los pone al servicio de la empresa asistida. El objeto de dicho contrato es la cooperación técnica, por parte de la empresa asistente, mediante personal altamente especializado que brinda asesoramiento de modo permanente, en visitas periódicas o con la formación de personal capacitado.¹⁸

Los conocimientos técnicos también pueden suministrarse a través de consultores u otros expertos profesionales que proporcionan servicios y asistencia (...) Esa experiencia profesional también puede alcanzar a las fases de pre y postinversión de un proyecto, incluyendo estudios técnicos, económicos, financieros y de organización, así como la planificación general (llamados algunas veces «servicios técnicos especializados»)¹⁹.

Contrato de ingeniería:

¹⁸ JUAN M. FARINA, *Contratos Comerciales Modernos, Modalidades de contratación empresarial*, (Ciudad de Buenos Aires, Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma: 1999), p. 677 y 678, disponible en: http://www.ejuridicosalta.com.ar/files/Contratos_Comerciales_Modernos.pdf

¹⁹ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, *Guía de Licencias para los países en desarrollo*, 1977, p. 24.

Es posible referirse a este contrato como aquel en el que “un empresario se compromete, a cambio de un precio, a llevar a cabo una serie de prestaciones que van desde la elaboración de simples estudios técnicos de organización empresarial, régimen de mercados, productividad, promoción o planificación de actividades mercantiles, etc., hasta la confección de proyectos o incluso la construcción y montaje de plantas industriales completas, con posibles prestaciones de asistencia técnica, suministro de bienes de equipo, cesión de patentes y otros similares”.²⁰

El contrato de ingeniería es un contrato complejo pues involucra disímiles sujetos, así como la ejecución de prestaciones de diversa naturaleza. La investigación ingeniera para la proyección, localización o realización de una obra; la documentación de proyectos de una inversión o programa en sus diferentes etapas; la ejecución de servicios de construcción y montaje; la puesta en marcha y las pruebas de la instalación industrial, y el control de autor son ejemplos no taxativos de las obligaciones a las que se compromete la empresa de ingeniería. El cúmulo de actividades estará en correspondencia con el proyecto industrial a llevar a cabo. Incluso puede pactarse “(...) la entrega de un establecimiento industrial completamente instalado y en funcionamiento (...)”,²¹ en cuyo caso estaríamos en presencia de un contrato “llave en mano”.

Tal y como expone con acierto Guerrero Gaitán, los contratos de ingeniería poseen una evidente vinculación con la transferencia de tecnología pues traen consigo “(...) la puesta en funcionamiento de la planta industrial, licencia de derechos

²⁰P. A. DE MIGUEL ASENSIO: “Presupuestos materiales y tipología contractual”, *Contratos Internacionales sobre Propiedad Industrial*. Civitas Ediciones ed. Madrid: Editorial Civitas, 2000, p. 97. Citado por: MANUEL GUERRERO GAITAN, “Tipología de los Contratos...”, p. 242.

²¹G. PAIVA HANTKE. *Aspectos jurídicos y económicos de la transferencia de tecnología*, Santiago de Chile, Jurídica de Chile, 1991, p. 112. Este contrato implica que el vendedor efectúa las operaciones técnicas y administrativas necesarias para la creación de una empresa y sólo la vende una vez ésta esté en plena capacidad de funcionamiento. Citado por: MANUEL GUERRERO GAITAN, “Tipología de los Contratos...”, p. 242.

de propiedad intelectual, suministro de equipos y asistencia técnica (...). En estos casos la tecnología juega un papel fundamental sobre todo cuando nos encontramos en presencia de la instalación y ejecución de plantas industriales, pues implican la transferencia de conocimientos en distintas áreas.²²

Contrato de suministro de maquinarias y equipos con su correspondiente documentación técnica:

“La transferencia comercial de tecnología también puede tener lugar con la venta e importación de maquinaria y equipo y de otros bienes de capital o materias primas, bienes intermedios, repuestos u otros componentes, que incorporan tecnología y documentación conexas. Esas ventas y transacciones de importación son, en un sentido, transacciones de transferencia de tecnología. Los contratos que cubren esas ventas e importaciones están asociados algunas veces a una licencia de propiedad industrial o a un contrato de conocimientos técnicos. En ciertos casos, las disposiciones que se refieren a esas ventas e importaciones pueden incluso encontrarse en las mismas licencias de propiedad industrial o en los contratos de conocimientos técnicos”.²³

A tenor con ello expone Morán “A simple vista, puede parecer confusa la inclusión de este tipo de contrato dentro de los contratos de transferencia de tecnología, ya que de inicio se transmiten bienes; pero esta transmisión tiene que ir acompañada de conocimientos técnicos. Cuando se ofrezcan formas de tecnología dura o incorporada, sin transmisión de los conocimientos técnicos que necesita, no podrá hablarse entonces de transferencia de tecnología”.²⁴

²² MANUEL GUERRERO GAITAN, “Tipología de los Contratos...”, p. 243 y 244.

²³ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, *Guía de Licencias para ...*, p. 24.

²⁴ LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Metodología para la gestión ...”, p. 16.

Por medio de este contrato el suministrador (puede ser un licenciante o proveedor de tecnología) se obliga a entregar máquinas, equipos u otros bienes de capital, así como bienes intermedios, las piezas de repuesto o los demás componentes o materias primas que sean necesarias para la explotación eficiente de una tecnología que ha sido transferida o para la comercialización de un producto con el nivel de calidad que corresponde. En este tipo de contratos, como se menciona en el párrafo antecedente, nos encontramos en presencia de la transferencia de tecnología incorporada, pues el conocimiento que se transmite se encuentra incorporado a los bienes tangibles o corpóreos que se transfieren.

Negocios que se generan en el marco de la inversión extranjera:

Son figuras contractuales en la que dos o más empresas colaboran y ponen en común una serie de recursos, incluidos conocimientos o tecnología, para llevar a cabo una actividad comercial que les reportará beneficios mutuos. Existe transferencia en la conformación de empresas mixtas, en contratos de asociación económica internacional, contratos de producción cooperada y en los contratos de administración productiva y de servicios.²⁵

²⁵ Estas constituyen las modalidades de inversión extranjera reguladas en la Ley 118 “Ley de Inversión Extranjera”, de fecha 29 de marzo de 2014, que expone:

Artículo 13.1. La inversión extranjera adopta alguna de las modalidades siguientes:

- a) empresa mixta;
- b) contrato de asociación económica internacional; o
- c) empresa de capital totalmente extranjero.

2. Como contratos de asociación económica internacional clasifican, entre otros, los contratos a riesgo para la exploración de recursos naturales no renovables, para la construcción, la producción agrícola, la administración hotelera, productiva o de servicios y los contratos para la prestación de servicios profesionales.

Artículo 18.1. A los fines de esta Ley se consideran aportes los siguientes:

- a) aportaciones dinerarias, que en el caso del inversionista extranjero lo es en moneda libremente convertible;
- b) maquinarias, equipos, u otros bienes tangibles;
- c) derechos de propiedad intelectual y otros derechos sobre bienes intangibles; (...)

Si bien existen distintas modalidades de inversión extranjera en Cuba, en la práctica donde más se evidencia la transferencia de tecnología es en el marco de la constitución de empresas mixtas, en cuyo caso se efectúa de tres formas fundamentales:

- Dentro del Acuerdo de constitución de la empresa mixta, vía empleada con el objetivo de incluir la tecnología como aporte al capital social;
- A través de un Contrato de licencia, el inversionista que aporta la tecnología (licenciante) le licencia la misma a la empresa mixta (licenciataria);
o
- Mediante un Contrato de cesión a favor de la empresa mixta, en el que opera la transmisión de la titularidad de los derechos que ostenta una de las partes.

Contrato de franquicia:

Contrato mediante el cual un empresario, denominado franquiciante o franquiciador, otorga a otro, llamado franquiciado o franquiciatario, a cambio de una contraprestación económica, la licencia para el uso de su marca y otros signos distintivos, el know-how y la asistencia técnica suficiente para la operación de un negocio. Tiene un contenido amplio, que recae la mayoría de las veces sobre bienes inmateriales.

Señala Gual que este tipo de contrato será “El acuerdo de voluntades en virtud del cual se establece un convenio de cooperación para un tiempo y área geográfica determinada mediante el cual una parte llamada franquiciante titular de bienes objetos de propiedad industrial concede a otra persona denominada franquiciado los derechos y obligaciones para comercializar bienes y servicios amparados bajo los signos distintivos correspondientes, a cambio de una prestación económica

inicial llamada canon y de otra contraprestación llamada royalty , bajo los mismos estándares de calidad que los ofrecidos por el franquiciante”.²⁶

“El contrato de franquicia es un acuerdo por el que el franquiciante concede una licencia al franquiciatario a cambio del pago de una tasa para que éste explote el sistema que la empresa ha creado”.²⁷

El sistema de franquicias es por lo general un paquete que abarca los derechos de propiedad Industrial, como los derechos de utilizar la marca, los nombres comerciales, los logotipos y la “puesta en marcha” del negocio; todas las invenciones, como patentes o diseños, secretos comerciales y conocimientos prácticos del sector y todos los folletos pertinentes, y la publicidad en lo que atañe a la fabricación, venta de productos o prestación de servicios a los clientes.

Contrato de cesión de derechos de propiedad industrial:

Es la institución típica a través de la cual se articula la transmisión plena de estos bienes inmateriales. Es el contrato mediante el cual una parte, el cedente, hace dejación de sus derechos a favor de otra parte, el cesionario; puede ser oneroso o gratuito. Por sus características la doctrina lo ha asimilado al contrato de compraventa.

“La cesión es un contrato bilateral, generalmente oneroso y de tracto único, en donde se lleva a cabo por parte del titular una transmisión total o plena de los

²⁶ MILKOS LÁZARO GUAL DÍAZ, “El contrato de franquicia dentro de los negocios jurídicos de propiedad industrial”, *Tesis de Maestría en Gestión de la Propiedad Intelectual*, Oficina Cubana de la Propiedad Intelectual, La Habana: 2008, p. 33.

²⁷ IAN COCKBURN: Franquicias y Licencias ¿Qué son y en qué medida pueden beneficiarnos? Disponible en: <https://es.scribd.com/document/159011477/Franquicias-y-licencias-Que-son-y-en-que-medida-pueden-beneficiarnos-pdf>

derechos que le corresponden sobre el bien inmaterial. Consecuencia de esto es que el adquirente pasa a ocupar la situación jurídica del cedente, por lo que debe asumir todas sus obligaciones (por ejemplo, el pago de las tasas de mantenimiento para el caso de las patentes) y disfruta de todas las facultades otorgadas sobre dicho bien. El cedente se obliga a transmitir al cesionario la totalidad de los derechos que le corresponden a cambio de un precio cierto”.²⁸

Contratos de licencias:

Son el mecanismo por excelencia de la transferencia de tecnología desincorporada. Es definido por De Miguel como “una categoría que incluye todos aquellos negocios a través de los cuales el titular de un bien inmaterial concede a un tercero la posibilidad de ejercitar todas o alguna de las facultades derivadas del mismo, obligándose el adquirente a satisfacer un precio cierto, normalmente en dinero”.²⁹

Casado lo considera como “Un contrato en virtud del cual el titular de un derecho de propiedad industrial (licenciante), reteniendo su propiedad, autoriza a un tercero a usarla; permitiendo una ampliación del campo de acción del licenciante”.³⁰

Plantea Morán que puede entenderse como “aquel contrato consensual, de carácter duradero, en virtud del cual el titular de un derecho de propiedad industrial o poseedor legítimo de un secreto empresarial, denominado licenciante otorga a un tercero denominado licenciatarario, un derecho de explotación, con el alcance con-

²⁸ MANUEL GUERRERO GAITAN, “Tipología de los Contratos...”, p. 206.

²⁹ P. A. DE MIGUEL ASENSIO, “Presupuestos materiales y tipología contractual”, *Contratos Internacionales sobre Propiedad Industrial*. Civitas Ediciones ed. Madrid: Editorial Civitas, 2000, p. 70. Citado por: LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, JOHANA ODRIÓZOLA GUITART, PEDRO L. ROMERO SUÁREZ, “La gestión de la Propiedad Industrial en la transferencia de tecnología: análisis en Cuba”, *Revista de Derecho Universidad del Norte*, No. 36, Barranquilla, 2011, ISSN: 0121-8697 p. 166. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/dere/n36/n36a08.pdf>

³⁰ ALBERTO CASADO CERVIÑO, “Relieve del control del derecho de marcas”, *Actas de derecho industrial y derecho de autor*, Tomo IX, Madrid:1983, ISBN: 978-84-600-3781-9, p. 125.

tractualmente establecido y generalmente a cambio de una contraprestación”,³¹ siendo las principales condiciones que se deben establecer en ellos “...aquellas relativas a la esfera de la utilización de la tecnología, descripción de la tecnología transferida, alcance de los derechos conferidos, remuneración y el tiempo de vigencia del contrato”.³²

Cuando nos encontramos en presencia de una tecnología innovadora, en la que el procedimiento o el producto tengan un alto grado de especialización respecto de los ya existentes en el mercado, lo más probable será que se encuentren sujeta a derechos de propiedad industrial. Así mismo sucederá, con los conocimientos técnicos y experiencia profesional asociados a aquella, los que estarán controlados exclusivamente por un particular o una empresa. Además, se acompañarán frecuentemente por la venta y adquisición de bienes de capital y materias primas, etc., así como, con la intervención de inversiones directas y, como parte de un proyecto llave en mano. Es en estos casos en que, a consideración de la autora, estaremos en presencia de una mayor posibilidad de concertar acuerdos de licencia de dichos derechos con la correspondiente provisión de conocimientos técnicos, para que opere la transferencia de tecnología.

El proceso de transferencia de tecnología supone una secuencia de actividades eslabonadas que lo complejizan. La identificación de las necesidades tecnológicas, la evaluación y selección de la tecnología más apropiada, y la adaptación y absorción de la tecnología adquirida, conduce a la explotación óptima de la tecnología en el país y la máxima utilización de los resultados de esa explotación en todos los sectores de la economía, de manera que representen un progreso para el

³¹ LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Principales cláusulas abusivas: génesis y realidad actual”, *Tesis de Maestría en Gestión de la Propiedad Intelectual*, Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, La Habana: 2006, p. 13.

³² LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Metodología para la gestión...”, p. 16.

desarrollo económico del país. Por ello será necesario la evaluación de consideraciones jurídicas, técnicas, económicas, sociales, culturales y políticas para la selección adecuada de uno o más de los medios legales en los que se basa dicha transferencia. Por ello es primordial que exista en contexto en el que se concilien los intereses de quien transfiere la tecnología con los de quien la recibe y, por otra parte, con el interés gubernamental de asegurar que las operaciones legales para la adquisición de tecnología, entre esas partes, se realicen en términos y condiciones justos y razonables.

§ 3. ENFOQUES PARA LA REGULACIÓN DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.

Tal y como refiere Cabanellas,³³ en el Derecho Comparado coexisten dos enfoques básicos para la regulación de los contratos de licencia y de transferencia de tecnología:

- un primer sistema basado en la regulación directa de estos contratos, en el que a través de un mecanismo estatal especial son examinados y aprobados los contratos de licencia y de transferencia de tecnología, “en la medida en que no contengan cláusulas restrictivas prohibidas en la legislación y cumplan con los requisitos que en materia económica y tecnológica imponga la correspondiente autoridad de aplicación” y,
- un segundo sistema en el que se aplican las normas de la legislación anti-monopólica y de defensa de la competencia³⁴ a los contratos de licencia y de

³³ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencia y transferencia de tecnología en el derecho económico*, (Buenos Aires: Editorial Heliasta S.R.L., 2010), 2da. Ed., p. 13 y 14.

³⁴ ALBERTO BERCOVITZ, “La formación del derecho de la competencia”, *Actas de derecho industrial*, Editorial Montecorvo S.A., t II, 1975, pp. 61-81: “El Derecho de la competencia puede conceptualizarse como aquella rama del derecho económico que tiene por objeto la ordenación de los mercados, tutelando la compe-

transferencia de tecnología. “Normalmente, tal aplicación se realiza por las autoridades judiciales y administrativas a cargo de la implementación del Derecho antimonopólico y de defensa de la competencia.”

Con independencia de las diferentes tendencias en la interpretación de ambos enfoques, lo cierto es que tanto su contenido como el propósito por ellos perseguido son sustancialmente diferentes. Mientras la intención del legislador en el Derecho de la competencia es fortalecer la estructura competitiva de los mercados locales, promoviendo la libre competencia, el régimen de regulación directa de la transferencia de tecnología tiene un trasfondo intervencionista y busca, fundamentalmente, obtener condiciones de negociación más ventajosas para los adquirentes locales de tecnología.

§ 4. ESTRUCTURA DE LOS RÉGIMENES DE REGULACIÓN DIRECTA DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA.

Existe una estructura básica, que ofrece cierta homogeneidad, entre los disímiles regímenes regulatorios de transferencia de tecnología, a pesar de las características propias que cada uno entraña de acuerdo a los sistemas económicos en los que se encuentran insertos, con marcada diferencia en relación a sistemas jurídicos, orígenes históricos y muy variables contextos culturales. Es así, que se evidencian elementos comunes “que ponen de manifiesto que existe un soporte teóri-

tencia como sistema en el que se protegen los intereses de los competidores, consumidores y los del interés público. Éste lo conforman dos grandes bloques normativos: el derecho de defensa de la competencia o derecho antitrust y el derecho de la represión de la competencia desleal. La regulación en materia de derecho de la competencia persigue salvaguardar un modelo de organización de la actividad económica impidiendo las restricciones y las limitaciones a la competencia. Su aplicación suele confiarse a órganos administrativos especializados que tienen la función de velar por el mantenimiento de la libre competencia, declarando la existencia o no de acuerdos o prácticas restrictivas o abusivas e imponiendo las sanciones pertinentes.” Citado por: LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Principales cláusulas abusivas: génesis...”, p. 30.

co común y similares problemas prácticos, que han dado origen a los diferentes regímenes nacionales de regulación de la transferencia de tecnología.³⁵

El mecanismo básico de estos regímenes consiste en el examen, por parte de un ente administrativo, del contenido de un negocio jurídico en virtud del cual un licenciante o proveedor de tecnología, cede o licencia derechos respecto de la tecnología o marcas, a personas domiciliadas en el país. Es una tendencia que estos procedimientos de control se apliquen principalmente a las operaciones de importación de tecnología y en menor medida a los actos con proveedores locales de la tecnología³⁶.

A partir del procedimiento de aprobación y registro, las partes de una operación deben someter los contratos a la evaluación de las autoridades competentes, ya sea una vez suscriptos, o en forma de proyectos. La evaluación estará dirigida a examinar los aspectos legales, económicos y tecnológicos en ellos reflejados, de la forma a continuación descrita:³⁷

- *Prácticas y cláusulas restrictivas*, estos sistemas contienen disposiciones que autorizan el rechazo de la inscripción o aprobación de contratos si contienen cláusulas restrictivas previstas en esas leyes, o bien prohíben *per se* tales cláusulas, en razón de sus efectos negativos sobre las ventajas económicas que el receptor debe obtener del contrato o debido al impacto per-

³⁵ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, pp. 39 y ss.

³⁶ Señala CARLOS M. CORREA, *Regímenes de control de la transferencia de tecnología en América Latina*, (Quito, 1980), p. 63: “(...) En efecto, el carácter internacional de la transferencia de tecnología ha sido el núcleo central de la preocupación de los gobiernos latinoamericanos, interesados sobre todo en evitar los efectos adversos que pueden derivarse de la importación incontrolada de aquella. (...) En cambio, en Brasil y México, las mismas políticas de control han sido extendidas al caso de operaciones puramente domésticas.” Citado por GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 44.

³⁷ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 44.

judicial que las autoridades atribuyan a las mismas en relación con la economía del país importador.³⁸

- *Aspectos económicos*, este tipo de control se efectúa en relación a dos elementos básicos, que son aplicados con diferente intensidad en los distintos países: la proporcionalidad de la contraprestación que ejecutará el receptor con los beneficios directos e indirectos que obtenga de la operación; y los costos y beneficios que dichos actos generarán para la economía del país receptor.³⁹
- *Evaluación Tecnológica*, el control de este aspecto está dirigido a la prohibición de diferentes conductas en relación a la importación de tecnología: la que ya disponible en el país, la que el receptor pueda desarrollar con sus propios medios o, la que presente obsolescencia. En otros casos se requiere que las operaciones impliquen una mejora en la situación tecnológica del adquirente o del país importador o en la capacitación técnica del personal local.⁴⁰
- *Disposiciones en materia de garantías*,⁴¹ en este sentido se limita de cierta manera la libertad contractual que en principio otorga el Derecho Privado. Operan de dos formas fundamentales: las leyes que disponen que puede rechazarse la solicitud de aprobación del contrato cuando contiene cláusulas limitativas de las garantías que le corresponde otorgar al licenciante o proveedor de la tecnología con relación a su calidad u otras características; y

³⁸ Ibid. p. 48.

³⁹ Ibid, p. 51.

⁴⁰ Ibid. p. 53.

⁴¹ Ibid. p. 55.

las legislaciones que exigen para la aprobación de los contratos, la inclusión de disposiciones en materia de garantías expresamente.⁴²

- *Disposiciones en materia de duración de los contratos*, estas normas pueden consistir en aplicar a todos o algunos de los actos sometidos a control determinados plazos máximos⁴³, o que se fijen este tipo de plazos a licencias de patentes, de marcas o de actos sobre conocimientos no patentados⁴⁴, o reglas que permitan la denegación de la operación si se considera que el plazo de vigencia atenta contra los intereses del receptor o del país importador, así como disposiciones que solo exigen que se refleje de manera expresa cuál será la duración del contrato.⁴⁵

Los organismos de control están dotados de amplias facultades para proponer que sean modificados determinados aspectos de los negocios jurídicos a ellos presentados, para poder acceder a su aprobación. Puede requerir que se varíen las regalías u otros pagos que efectuará el receptor, exonerar a este de algunas obligaciones que le han sido impuestas o aumentar las obligaciones o responsabilidades que recaen sobre el transmisor. No obstante, dichas modificaciones no pueden

⁴² Cabanellas señala como ejemplo la Ley china sobre contratos de importación de tecnología de 1984 que en su Art. 6º regula que “el proveedor debe garantizar ser el legítimo titular de la tecnología a ser suministrada, que la tecnología es completa, precisa, eficaz y apta para lograr los objetivos técnicos establecidos en el contrato”. GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 55.

⁴³ Conforme al Art. 8º de la Ley china sobre contratos de importación de tecnología de 1984, “la duración del contrato debe adecuarse al plazo necesario para que el receptor asimile la tecnología transferida”, agregándose que “tal duración no debe ser superior a diez años, salvo especial aprobación por la autoridad competente”. Hay otros casos en que se estipula que la duración del contrato no puede exceder el término de validez de los derechos de propiedad industrial en que se base la licencia otorgada o el término en que se prevea que la tecnología devendrá obsoleta. GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 58.

⁴⁴ Metodología adoptada por el Acto Normativo 15 del INPI de Brasil. Arts. 2.4, 3.4, 4.4, 5.4 y 6.4. El Art. 6º de la Resolución 22 de 1991, del mismo Instituto, establece que el plazo de las licencias de marcas o patentes no puede exceder de la vigencia de las marcas o patentes correspondientes a tales licencias. GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 58.

⁴⁵ Art. 13, inc. d), de la Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 58.

corregirse de manera unilateral por dichos organismos, deben ser aceptadas por las partes para hacerse efectivas.

§ 5. EVOLUCIÓN DE LA REGULACIÓN DIRECTA DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN LOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS FORÁNEOS.

Desde la década del sesenta se desarrolló un movimiento legislativo dirigido a regular la transferencia de tecnología entre licenciantes o proveedores extranjeros y licenciarios o receptores nacionales, principalmente cuando dicha transferencia tenía lugar entre países industrializados y países en vía de desarrollo. La evolución internacional del Derecho regulatorio de la transferencia internacional de tecnología tiene su epicentro en los países latinoamericanos, debido en gran medida al contexto económico e ideológico internacional en que se desarrollaban. Pueden distinguirse tres etapas fundamentales:⁴⁶

Una primera etapa en la que dichos países, acompañados por Japón y España, implantaron regímenes de “corte fuertemente intervencionista, basados en el registro y aprobación previa de los contratos de licencia y de transferencia de tecnología.”

Una segunda etapa en que estos regímenes se extendieron a otros numerosos países subdesarrollados⁴⁷ y dio lugar a que se promoviera un Código Internacional de Conducta de la transferencia de tecnología, elaborado en el marco de la UNCTAD, que finalmente quedó en borrador pues nunca se llegó a suscribir, debi-

⁴⁶ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, pp. 35 y ss.

⁴⁷ Cabanellas enumera algunas de las normas dictadas sobre el tema: Ley china de 1985, sobre los contratos de importación de tecnología; Ley de Corea del Sur de 1983, de promoción del capital extranjero; Decreto 1520/78 de la Filipinas; Decreto 1263/77 del mismo país, sobre modificaciones a la Ley de Patentes; Código de Inversiones de Ghana de 1985; Ley sobre Cooperación Productiva de Largo Plazo de Yugoslavia de 1983; Decreto No. 70 de 1979 de Nigeria, sobre la Oficina Nacional de propiedad Industrial; Decreto 53 de 1977 de Portugal. GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 36.

do “en gran medida, a los matices políticos con que se trataron estos temas y a las fuertes presiones que ejercieron algunos países desarrollados (como Estados Unidos, Alemania, Francia, Suiza, entre otros) pues los objetivos que perseguía este código no resultaban de su interés.”⁴⁸

Una tercera etapa que actualmente prevalece en los países latinoamericanos, consistente en la tendencia a abandonar los regímenes de regulación directa,⁴⁹ acompañada por el reemplazo de normas que regulan la transferencia de tecnología a través del Derecho de la competencia.

En opinión de la autora, vale la pena describir, a grandes rasgos, el intento de regular la transferencia de tecnología en los países latinoamericanos que más incidencia tuvieron respecto al tema. Resulta necesario aclarar que solo serán analizados los cuerpos normativos en los que la regulación de la transferencia de tecnología se realizaba de manera directa.

5.1. Comunidad Andina de Naciones (CAN).

⁴⁸ LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Metodología para la gestión...”, p. 29.

⁴⁹ Refiere Cabanellas que “Esta etapa comienza con la Ley argentina 22.426 de 1981. En Brasil, la Resolución 22 de 1991, del INPI derogó diversas resoluciones que establecían el régimen de control directo de los contratos de transferencia de tecnología, sustituyéndolas por un régimen simplificado basado de la libertad contractual. En México, la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial de 1991 basada en la libertad de contratación deroga a la Ley sobre Control y Registro de la Transferencia de Tecnología de 1981, la misma se basa en la idea de desregulación de la transferencia de tecnología, es decir hacer a un lado la intervención estatal en dichas operaciones., “*Revolución tecnológica. Estado y derecho*”(), p. 49. La Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena de 1991, mantuvo dentro del Pacto Andino, el sistema tradicional de aprobación, control y registro, sin embargo, sus disposiciones y las que posteriormente la reemplazaron en la materia, dejan un mayor campo de decisión a los países miembros, que el que existía anteriormente bajo la decisión 24 y las que sucesivamente la modificaron; la tendencia del derecho interno de los países miembros ha sido la de liberalizar sus regímenes de control de la transferencia de tecnología. S. CZAR DE ZALDUENDO, “*El régimen común andino sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología: capítulo final*” (1991), t.13, p.37.” GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 37.

La fuente primaria del derecho de la transferencia de tecnología en la región lo constituye el Acuerdo de Cartagena⁵⁰ en el que establecer una política común para el tratamiento de la inversión extranjera directa constituía una de sus prioridades. El 31 de diciembre de 1970, con la aprobación de la Decisión 24⁵¹ por la Comisión de dicho acuerdo, se sientan las bases y los mecanismos fundamentales para estandarizar las políticas nacionales en relación a los capitales extranjeros, los derechos de propiedad industrial vinculados a aquellos, así como a la transferencia y asimilación de tecnología por los países pertenecientes al Grupo Andino. Esta política común reflejaba estándares mínimos, que debían ser cumplidos por los países asociados, pero dejaba libertad para regular normas adicionales o más estrictas por parte de aquellos que lo consideraran pertinente.⁵²

Las premisas fundamentales contenidas en las normas de esta Decisión consistieron en garantizar una mejor adquisición, asimilación y adaptación de tecnología que contribuyera a evitar la perpetua dependencia de las economías nacionales a las empresas transnacionales.⁵³ La prohibición de la imposición de cláusulas abusivas o restrictivas⁵⁴ en los contratos de transferencia de tecnología, a fin de impe-

⁵⁰ Instrumento jurídico internacional firmado en Cartagena de Indias (Colombia) el 26 de mayo de 1969, por el cual se crea la Comunidad Andina. Sus países miembros fueron Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia. WIKIPEDIA La enciclopedia libre, disponible en: https://es.wikipedia.org/wiki/Acuerdo_de_Cartagena

⁵¹ Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías. Disponible en: <http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/can/can019es.pdf>

⁵² ERNESTO TIRONI, "La Decisión 24 sobre capitales extranjeros en el Grupo Andino", artículo basado en secciones del capítulo final de la Tesis de Doctorado del autor, "*Economic Integration and Foreign Direct Investment Policies: The Andean Case*", Departamento de Economía, ILL.T., Cambridge, Mass., agosto de 1976, p. 13 y 14. Disponible en: <https://revistadematemáticas.uchile.cl/index.php/REI/article/download/16574/17237>

⁵³ Se estableció la obligatoriedad en todo contrato sobre importación de tecnología del empleo de cláusulas relativas a: la identificación de las modalidades que reviste la tecnología que se importa; la determinación del valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología (especificaciones de fábricas, conocimientos incorporados a los productos, asistencia técnica de expertos, etc.); así como, la determinación del plazo de vigencia del contrato, Artículo 19 de la Decisión 24.

⁵⁴ El artículo 20 de la Decisión 24 estipula las cláusulas, que de estar presentes en los contratos de transferencia de tecnología, impedirían su autorización. Estas cláusulas son:

- En virtud de las cuales el suministro de tecnología lleva consigo la obligación para el país o la empresa receptora de adquirir de una fuente determinada bienes de capital, productos intermedios, materias

dir o atenuar que se obstaculice la adquisición y difusión de la innovación. La prohibición del uso de cláusulas restrictivas⁵⁵ en los contratos de licencia para la explotación de marcas de origen extranjero en el territorio de los países miembros. La conformación de un organismo competente en cada país miembro que evaluara y autorizara los contratos de importación de tecnología.⁵⁶ Estos principios fueron complementados con las Decisiones 46 (sobre la creación de empresas multinacionales) y 84 (bases para una política tecnológica subregional) conformando un verdadero cuerpo jurídico económico que serviría de sostén y desarrollo al naciente derecho andino.

Hacia la década de los ochenta, los países integrantes del Grupo Andino son conscientes de la ineficacia de la estrategia integracionista que los había guiado. A las economías latinoamericanas les era cerrado el acceso a los mercados internacionales de capitales. La atracción de capital extranjero para acceder a financia-

primas u otras tecnologías, o de utilizar permanentemente personal señalado por la empresa proveedora de tecnología. Solo es admisible cláusula de este tipo cuando el precio del bien corresponde a los niveles corrientes del mercado internacional.

- Conforme a las cuales la empresa vendedora de tecnología se reserva el derecho de fijar los precios de venta o de reventa de los productos que se elaboran con base en la tecnología respectiva.
- Que contengan restricciones referentes al volumen y estructura de la producción.
- Que prohíban el uso de tecnologías competitivas.
- Que establezcan opción de compra, total o parcial, en favor del proveedor de la tecnología.
- Que obligan al comprador de la tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud del uso de dicha tecnología.
- Que obligan a pagar regalías a los titulares de patentes no utilizadas.

⁵⁵Según el Artículo 25 de la Decisión 24, estas cláusulas son:

- Que establezcan la prohibición o limitación de exportar o vender en determinados países los productos elaborados al amparo de la marca respectiva o productos similares.
- Que contengan la obligación de utilizar materias primas, bienes intermedios y equipos suministrados por el titular de la marca o sus afiliados. En casos excepcionales, el país receptor podrá aceptar este tipo de restricciones cuando el precio del bien corresponda a los niveles corrientes del mercado internacional.
- Que establezcan la obligación de pagar regalías al titular por marcas no utilizadas.
- Que establezcan la obligación de utilizar permanentemente personal suministrado o señalado por el titular de la marca.

⁵⁶ Estos debían evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporan tecnología y otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada, Artículo 18 de la Decisión 24.

miento externo, tecnologías y nuevos mercados se erigió como medio que contribuiría al desarrollo económico y la recuperación de las economías nacionales.

En 1987, con la adopción de las Decisiones 220 y 244 del Acuerdo de Cartagena, se ofrecen mayores incentivos a los inversionistas extranjeros en el sector industrial. Se produjo una flexibilización del régimen aplicado a través de estas normas, mediante la extensión del período requerido para que las empresas se transformasen en empresas mixtas y la aprobación de las mismas en cualquier sector de la economía, entre otras flexibilidades. No obstante, se mantuvo una rígida estructura de intervención y control mediante el sistema de autorizaciones previas, siendo visible la insuficiencia de las modificaciones efectuadas para atraer grandes flujos de inversión extranjera.

En 1991 la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó las Decisiones 291⁵⁷ y 292 que derogaron la Decisión 220 de 1987, eliminando así las pocas restricciones existentes para el movimiento de capitales y tecnologías extranjeras. En ella se regulaba que el registro de los acuerdos que involucrara una transferencia tecnológica se efectuaría a condición de que el contrato contara con determinados elementos⁵⁸, procediéndose a su registro automático, sin entrar en otras valoraciones, siempre que se verificara la inclusión de los mismos. Si bien dicha normativa establece la obligatoriedad del registro, no se pronuncia acerca de las consecuencias de la falta de observación de este requisito.⁵⁹

⁵⁷Decisión Andina 291 de 1991 Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes licencias y royalties, de 21 de marzo de 1991, Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena núm. 80, de 4 de abril de 1991.

⁵⁸ Estos son: “a) identificación de las partes, con expresa consignación de su nacionalidad y domicilio; b) identificación de las modalidades que revista la transferencia de la tecnología que se importa; c) valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología; d) determinación del plazo de vigencia”.

⁵⁹ MANUEL GUERRERO GAITÁN, “Hacia el equilibrio contractual en los procesos de transferencia internacional de tecnología en América Latina”, Tesis de Doctorado, Universidad de Alicante, Alicante: 2012, pp. 466 y ss. Disponible en: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/24508/1/Tesis_Guerrero.pdf

En opinión de Guerrero⁶⁰ el requisito de registro está dirigido, no a determinar la existencia o validez de los contratos de transferencia de tecnología, ni la protección de la parte receptora de la tecnología objeto del acuerdo, sino a la posibilidad de realizar la deducción de las cargas tributarias impuestas a los royalties establecidos en los mismos.

5.2. Argentina.

La ley 19.231 de 1971, complementada por el decreto 6187 de 1972, creó el Registro Nacional de Contratos de Licencias y Transferencia de Tecnología, subordinado al Ministerio de Industria, Comercio y Minería. En ella eran definidos los contratos⁶¹ a ser inscriptos para que surtieran efectos en el territorio. También se regulaban las cláusulas abusivas que provocaban el rechazo de la inscripción del contrato, las que coincidían de manera general con las señaladas por la Decisión 24 de la CAN.⁶² Además, dispuso las bases para la fijación de un porcentaje máximo de pagos y contraprestaciones en dependencia del sector productivo al que estuviera sujeta la operación a efectuar. Estipulaba que los contratos que no cumplieran con los requisitos previstos en ella, no se considerarían válidos. Asimismo, señalaba la caducidad del contrato si transcurridos dos años de su inscripción no hubiera sido ejecutado el objeto del mismo.

Por su parte, el decreto 6187 disponía que las partes debían cumplir determinadas condiciones cuando formularan la solicitud de inscripción de los contratos regulados por la ley. Además, ordenaba que el ministerio encargado de la aplica-

⁶⁰ Ibid. 49.

⁶¹ El artículo 2 señalaba como contratos: a) la concesión del uso y la explotación de marcas de fábrica; b) la concesión del uso y la explotación de patentes de invención; c) la concesión del uso y la explotación de diseños y modelos industriales, en cuanto sean de valor determinable; d) la provisión de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, modelos, instrucciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades; e) la provisión de la ingeniería de detalle para la ejecución de instalaciones o la fabricación de productos; f) la asesoría técnica ocasional, periódica o permanente.

⁶² Véase la nota 55.

ción de la ley estaría asistido por una comisión asesora creada al efecto, que se integraría por representantes del sector público. Asimismo, adjudicaba la función de evaluación técnica de las cláusulas del contrato al Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

La Ley 20.794 de 1974, contenía un régimen sumamente restrictivo. Sus efectos se acrecentaron por el proceso de deterioro económico general, en que se encontraba el país después de haber sido sancionada la misma, y por la actitud claramente contraria a la libertad de contratación que sostuvieron las autoridades de aplicación durante su vigencia. Todo ello generó que muy pocos contratos fueran aprobados bajo la misma. A esta le sucede la Ley 21.617 de 1977, que mantuvo la estructura básica del régimen de regulación directa, aunque agilizaba sustancialmente los mecanismos de aprobación respecto de los establecidos en aquella.⁶³

Por último, la Ley 22.426 de 1981, tal y como expone Cabanellas, se aparta de la generalidad de los instrumentos legales dirigidos a la regulación directa de la transferencia de tecnología, pues parte de la premisa de aplicar los principios generales civiles de libertad contractual a los contratos de licencia y de transferencia de tecnología; junto con la regulación de esos contratos a través de la legislación de defensa de la competencia.⁶⁴ El régimen de registro adoptado por esta estuvo orientado a evitar maniobras de evasión y elusión impositiva debido al régimen más favorable que en materia fiscal se otorga a los pagos imputables a transferencias de tecnología. Además, tuvo como propósito crear un mecanismo de información, destinado a posibilitar conocer, a los potenciales adquirentes de tecnología, las al-

⁶³ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 130 y 131.

⁶⁴ Cabanellas expone el Mensaje de la Ley 22.426 relativo a que “en lo que respecta a las cláusulas restrictivas que puedan incluirse en los contratos respectivos, no corresponde la sanción de un régimen especial para regularlas, toda vez que ellas caen dentro del ámbito de aplicación de la Ley 22.262, de Defensa de la Competencia”. GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 129.

ternativas que se presentaran respecto de las áreas en que podían tener interés en contratar tecnologías del exterior, cuya utilidad práctica era casi inexistente.⁶⁵

5.3. México.

La Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas de 1972,⁶⁶ creó el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio. Esta norma refería los actos, convenios o contratos, en los que la inscripción en el mencionado registro tendría un carácter obligatorio.⁶⁷ Asimismo, reflejaba los casos que serían objeto de rechazo para acceder a su inscripción; siendo de dos tipos los impedimentos que planteaba la norma: unos, dispensables por razones de política económica coyuntural; y otros que, de aparecer en los actos, convenios o contratos, traerían como consecuencia jurídica que el Estado negara su inscripción. También estableció la sanción principal de nulidad de los actos no inscritos, sanción de la que se derivaban otras consecuencias jurídicas; así como el recurso de reconsideración del que podían valerse los particulares afectados por las resoluciones que en esta materia dictara la Secretaria de Industria y Comercio.⁶⁸

Por su parte la *Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas de 1982* tuvo como característica

⁶⁵ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 132 y 133.

⁶⁶ Tuvo como antecedente la ley a partir de la cual se creaba el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) (1970) y se complementaba con la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, más el decreto que fija las tarifas que en materia de solicitud de inscripción de contrato deben observar las partes.

⁶⁷ El artículo 2 establecía dichos supuestos: a) concesión del uso de marcas, b) autorización de explotación de patentes de invención, de mejoras, de modelos y dibujos industriales, c) suministro de conocimientos técnicos, d) provisión de ingeniería básica o de detalle, e) asistencia técnica, f) servicios de administración y operación de empresas.

⁶⁸ JORGE WITKER, “Bases Jurídicas de la Transferencia de Tecnología en América Latina”, *Estudios de Derecho Económico I*, 1ª. reimp. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2016, Biblioteca Jurídica Virtual, disponible en: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/1/373/8.pdf>

fundamental el incremento de la intervención del estado en dichos asuntos. Amplió la obligatoriedad del registro en relación a la concesión del uso o autorización de explotación de patentes de mejoras y de los certificados de invención; la concesión o autorización de uso de nombres comerciales, servicios de asesoría, consultorías y supervisión prestados por extranjeros; la concesión de derechos de autor que implicaran explotación industrial⁶⁹; los programas de computación y de los actos que se celebraran por organismos descentralizados y paraestatales (con énfasis en la industria maquiladora). Excluyó de la obligación de inscripción los convenios de cooperación técnica internacional celebrados entre gobiernos. Reafirmó las funciones estatales de control⁷⁰ y fomento de la asimilación e investigación de nuevas tecnologías necesarias al país.⁷¹ Amplió las causas⁷² por las que el registro sería rechazado, declarando como nulos los actos, contratos o sus modificaciones que no hubieren sido inscritos en el mismo.⁷³

Esta Ley tuvo dos reglamentos que la complementaron. El primero referido a la interpretación de los términos a ser aplicados por ella, en vista de alcanzara una mayor operatividad. El segundo en respuesta a los cambios de la legislación económica del país, que a criterio de Becerra “(...) se coloca en una gran ambigüedad, ya que si bien se le da al sector privado ciertas “cargas”, es fundamentalmente el

⁶⁹ Excluía la explotación cuando estaba referida a las ramas editorial, cinematográfica, fonográfica, de radio y televisión (art. 30, literal V).

⁷⁰ Ésta recaía en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), asistida fundamentalmente por el Consejo nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) art. 9.

⁷¹ A partir de la obligación de la inscripción de los contratos, analizaba y disponía los parámetros que debían cumplirse, buscando la tecnología que presentara precios adecuados y que respondiera a las necesidades del país.

⁷² Consistentes de manera general en la obligación del adquirente a guardar en secreto la información técnica suministrada más allá de la vigencia del contrato o de los establecidos en ley; cuando no se estableciera en forma expresa que el proveedor asumiría la responsabilidad en caso de que invadiera derechos de propiedad industrial de terceros; y por la no garantía de la calidad y resultado de la tecnología contratada por parte del proveedor

⁷³ MANUEL BECERRA RAMÍREZ, “El impacto de la revolución...”, p. 43 y 44.

sector público quién conserva su función de gran controlador y de promotor del desarrollo tecnológico del país.”⁷⁴

La *Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial de 1991*, respondía a la necesidad de inserción del país en la economía internacional. Se atemperaba a las exigencias de los estándares internacionales consistentes fundamentalmente en acrecentar la protección de la propiedad industrial de las empresas poseedoras de tecnología. Además, reflejaba la disminución de la intervención del estado o su retiro en la función que acentuadamente cumplía con las leyes y reglamentos anteriores.⁷⁵

Esta legislación partía del supuesto que una mayor protección conllevaría al aumento de la competencia a nivel interno y por ende a que la calidad y productividad nacional se elevaran. Que se erigiría en atractivo de la inversión extranjera, lo que facilitaría la transferencia de tecnología. Y colocaría al país en la corriente mundial de reforzamiento de la protección jurídica de los derechos de propiedad industrial.⁷⁶

A partir de su promulgación se le otorga a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial la tarea de promover las invenciones de aplicación industrial y su desarrollo comercial, función que cumpliría a través del Instituto Mexicano de Propiedad Industrial. Se crearon así, las condiciones idóneas para los titulares de la propiedad industrial pues se ampliaba su protección a nuevos productos técnicos, se aumentó el tiempo de protección, se suprimen los certificados de invención, y se crearon otros conceptos de protección, alcanzando la norma incluso, la simplificación de los trámites administrativos.⁷⁷

⁷⁴ Ibid. p. 45.

⁷⁵ Ibid. p. 47.

⁷⁶ Ibid.

⁷⁷ Ibid. p. 48 y 49.

5.4. Brasil.

De acuerdo a la doctrina, son cuatro las fases fundamentales en que evolucionaron los mecanismos de intervención en los contratos de transferencia de tecnología por parte del Estado brasileño. La primera hasta el año 1958, con amplias libertades para las partes contratantes; la segunda de 1958 hasta 1970, en la intervención se realizaba con relación al envío de remesas hacia el exterior; la tercera desde 1970 hasta 1988, en la que se produjo una fuerte intervención estatal. Finalmente, en la última etapa, se produjo en giro total en el procedimiento de control de este tipo de contratos, transitando de una fuerte intervención a una amplia libertad de los contratantes.⁷⁸

La Ley 5.648 de 1970 creó el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI) y le otorgó poderes de regulación y vigilancia sobre los contratos de transferencia de tecnología. Dicho Código fue complementado por el Acto Normativo 15/75 en el cual se establecían un conjunto de conductas que serían consideradas prohibidas en los acuerdos que involucraran transferencia tecnológica. Este último fue derogado por el Acto normativo 120/93 en el que se le reconoce a las partes libertad para concertar contratos y disponer las condiciones contractuales sin la intervención del INPI.⁷⁹

En este escenario, la Ley 9.279/96 de propiedad intelectual regulaba la propiedad industrial y dispuso que el INPI se encargaría de realizar el registro de los contratos de transferencia de tecnología. Sin embargo, reflejaba claramente que el registro solo tendría efectos con respecto a terceros, punto coincidente con los

⁷⁸ MANUEL GUERRERO GAITÁN, “Hacia el equilibrio contractual...”, p. 460 y 461.

⁷⁹ Ibid.

países andinos y Argentina, de manera que lejos de ser un mecanismo de control tenía propósitos eminentemente fiscales. Como complemento de ésta, el Acto normativo 135/97 reglamentaba el registro de los contratos de transferencia de tecnología y en su artículo tres enunciaba los elementos mínimos que debían contener estos contratos para que fueran registrados: el objeto del contrato, la remuneración pactada (royalties a pagar) y la vigencia del mismo. El registro, en tanto, otorgaba validez ante terceros, autorizaba la remesa de pagos de los respectivos royalties y permitía las respectivas deducciones del impuesto a las ganancias del beneficiario de la tecnología, como costos operacionales. Por tanto, la importancia fundamental del trámite de registro se centraba en el aspecto económico, específicamente en el fiscal.⁸⁰

§ 6. RÉGIMEN DE REGULACIÓN DIRECTA DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN CUBA.

En el tráfico económico-mercantil cubano existen acuerdos contractuales que entrañan transferencia de tecnología tales como licencias de patentes y otros derechos de propiedad industrial, licencias de marcas cuando éstas forman parte de un paquete tecnológico a transferir, así como la provisión de conocimientos técnicos no patentados (licencias de Know How) y de experiencia técnica (contratos de asistencia técnica). Por lo general estos acuerdos no se dan de manera 'pura', sino que están vinculados a determinados esquemas de negocios. Tal es el caso de las distintas modalidades de inversión extranjeras autorizadas en el país que pueden adoptar la forma de: empresas mixtas, contratos de asociación económica internacional, contratos de producción cooperada, de administración productiva y de servicios, de administración hotelera.⁸¹ También se encuentran asociados a contratos de

⁸⁰ Ibid. p. 473 y 474.

⁸¹ Véase la nota 26.

suministro, de distribución exclusiva, y de compraventa internacional que se derivan del proceso inversionista nacional y extranjero en el país.

En Cuba existe y continuamente se consolida un régimen de regulación directa de estos contratos de licencia y transferencia de tecnología, el cual no se dirige solo a prohibir las cláusulas restrictivas de la competencia que puedan incluir los mismos. Su propósito más bien, es fijar globalmente el contenido de estos contratos, especialmente en cuanto a su contenido económico y tecnológico en función de las metas que se consideran convenientes a la luz de la política económica del Estado cubano.

Desde la visión de Cuba como país en desarrollo, el principal fundamento que sostiene mantener un sistema de regulación directa de la transferencia de tecnología radica en que la contratación de tecnologías se encuentra severamente distorsionada por el contexto internacional en que se desenvuelve, con fuertes asimetrías a nivel mundial. De un lado se encuentran ciertos países, y dentro de ellos, ciertas empresas, que concentran la creación, propiedad y transferencia de tecnología. Por el otro están los países receptores de tecnología, carentes de un desarrollo tecnológico endógeno que abarque todos o la mayoría de los sectores tecnológicos, y que se ven, por tanto, en la necesidad de recurrir a los desarrolladores de tecnologías, en su mayoría países industrializados, para lograr una provisión adecuada de conocimientos técnicos. Esto hace que el intercambio de tecnologías se produzca en un contexto de desigualdad, en el que los proveedores tienen una posición de libertad en cuanto a su oferta a los países subdesarrollados, mientras que las empresas de estos países deben recurrir necesariamente a la tecnología foránea para seguir operando.

En nuestro caso, Cuba es considerada internacionalmente como importador neto de tecnologías. Son realmente pocos los sectores donde el país es desarrollador de tecnología propia, principalmente en el área de la farmacéutica y la biotecnología.

logía. En la mayoría de los sectores tecnológicos Cuba necesita recurrir a la adquisición de tecnología foránea como complemento al esfuerzo inversionista nacional. Por tanto, teniendo en cuenta el ya citado contexto en que se produce la contratación internacional de tecnología, se vuelve vital -desde la concepción del modelo económico cubano- la intervención del Estado en la regulación de estos procesos. Téngase en cuenta además la inexperiencia de los empresarios e instituciones del país para llevar a cabo acuerdos jurídicos que favorezcan la adquisición y asimilación de tecnologías. Esta problemática obstaculiza la sistematización de los aspectos técnicos, financieros y comerciales necesarios para impulsar de manera exitosa dicho proceso y agudiza el escenario planteado en detrimento del interés nacional.

En cuanto a la situación legislativa, en Cuba no existe una Ley de Transferencia de Tecnología, es decir, un instrumento jurídico único que regule las operaciones de transferencia de tecnología; y es quizás ésta, la principal fisura que presenta hoy el sistema regulatorio cubano. La ausencia de una norma única, es suplida por un conjunto de normas que tienen entre sus funciones la regulación de los diversos procesos de transferencia tecnológica que se producen en el marco de la inversión nacional o de alguna de las modalidades de inversión extranjera en Cuba. Al respecto recientemente se han promulgado la Ley No. 118 “Ley de la Inversión Extranjera”, de 29 de marzo de 2014, el Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de 11 de octubre de 2014 y el Decreto-Ley No. 313 “De la Zona Especial de Desarrollo Mariel”. Es necesario apuntar, que nuestro régimen regulatorio concentra su aplicación en las operaciones de importación de tecnología, o sea las que tienen lugar entre proveedores extranjeros y adquirentes nacionales.

El conjunto de normas legales existentes, disponen ciertas pautas relacionadas con el contenido sustancial de las propuestas contractuales. Además, remiten a los inversionistas locales a someter los proyectos de inversión que amparan transferencias de tecnologías, a la evaluación y aprobación por la autoridad gubernamental competente. Estas se constituyen en estructura de comisión y, según sea el

caso, por representación de los distintos organismos de la administración central del Estado.⁸²

Estas autoridades de control tienen atribuciones para examinar los aspectos legales, económicos y tecnológicos de los actos sometidos a su aprobación. Ostentan amplias facultades para proponer modificaciones a las propuestas contractuales, pudiendo rechazar la aprobación de una propuesta de contrato si considera que sus términos y condiciones son perjudiciales para el país o para la entidad receptora. Sin embargo, no pueden modificar unilateralmente los términos de los contratos propuestos; lo que hacen es requerir a la parte contratante cubana, como condición para su aprobación, la negociación de nuevos y acertados términos en correspondencia con los requerimientos evaluados por ellas. La OCPI como parte de ese mecanismo de aprobación, evalúa los aspectos de propiedad industrial que

⁸² La solicitud de inversión extranjera es presentada ante el Ministro de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (MINCEX) y corresponde su aprobación al Consejo de Estado (CE), el Consejo de Ministros (CM) o el jefe del organismo de la Administración Central del Estado (OACE) autorizado para ello, en dependencia del sector, la modalidad y las características de dichas inversiones. El Ministro del MINCEX es asesorado por la Comisión de Evaluación de Negocios con Inversión Extranjera (CENIE), órgano que se encarga de la atención y evaluación de los asuntos que en dicha materia son sometidos a su evaluación. Esta se integra de forma permanente por representantes del primer nivel de dirección del MINCEX, MEP, MFP, MINFAR, MININT, MINJUS, MTSS, CITMA y BCC. Asimismo, en correspondencia con la propuesta de negocios son convocados representantes del MICONs, MINDUS, MINSAP, MINEM, IPF, INRH y el EMNDC. La CENIE posee un Grupo Técnico integrado por directivos y especialistas competentes de los diferentes organismos e instituciones que la integran. Véase Artículos 21 y 22, Capítulo VIII “De la negociación y autorización de la Inversión Extranjera” de la Ley No. 118 “Ley de la Inversión Extranjera”, de fecha 29 de marzo de 2014 y Artículos 59 al 62, Capítulo IX “Comisión de Evaluación de Negocios con Inversión Extranjera” del Decreto No. 325 “Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera”, de fecha 9 de abril de 2014.

En el caso de las inversiones nacionales, el inversionista está obligado, en las distintas fases del proceso, a tramitar ante los órganos competentes (de consulta y organismos estatales con funciones rectoras) los permisos que son obligatorios para la aprobación y ejecución de la inversión. Para las inversiones constructivas y de montaje, el Sistema de Planificación Física (integrado por el IPF y sus direcciones provinciales y municipales) centra y rige el proceso de tramitación, mediante el Sistema de Ventanilla Única, convocando a los órganos competentes a través de comisiones de compatibilización de las inversiones. En las inversiones no constructivas el inversionista gestiona directamente los permisos que requiera su inversión. Los órganos de consulta se dividen en permanentes (MINFAR, MINEM, CITMA, MINSAP, MINDUS, MININT, INRH y EMNDC) y eventuales (MINCOM, MINAG, MICONs, MINCIN, MITRANS), los organismos con funciones estatales rectoras son (MINTUR, MINAG, MICONs, MINCIN, MINCOM, MITRANS y MINAL). Véase Capítulo IV “De los permisos requeridos en el proceso inversionista” del Decreto No. 327 “Reglamento del proceso inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014.

puedan estar involucrados en el negocio o inversión con implicación en el proceso de transferencia de tecnología.

§ 7. ELEMENTOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL A TENER EN CUENTA EN LOS PROCESOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA. FUNDAMENTACIÓN DE SUS VENTAJAS.

A continuación, se enuncian a modo ilustrativo, algunos de los aspectos que en materia de Propiedad Industrial deben tenerse en cuenta en los procesos de transferencia de tecnología y que son examinados por la OCPI en su participación en las comisiones gubernamentales encargadas de evaluar los contratos de transferencia de tecnología:

Búsqueda de información en materia de Propiedad Industrial

Resulta una fuente estratégica para la toma de decisiones por los inversionistas, siempre encaminada a elevar el desarrollo tecnológico de las empresas. Permite lanzarse a la adquisición/negociación de la tecnología de modo más fortalecido, a partir de que se logra obtener los elementos que a continuación analizamos:

- Identificación de la cartera de derechos de Propiedad Industrial que amparan la tecnología a adquirir para saber si están registrados en Cuba y tiene, por tanto, derechos exclusivos. El estado legal de tales derechos, si están concedidos o en estado de solicitud, si están vigentes, además permite conocer el grado de madurez de la tecnología. Evita que se violen derechos de terceros vigentes en el territorio nacional. Revela la existencia o no de registros de entidades nacionales sobre similar tecnología; así como los derechos de titulares de EE.UU asociados a la tecnología.
- Identificación del estado de la técnica con fines tecnológicos, a partir del análisis de las tecnologías emergentes e innovadoras o en declive

- Identificación del grado de avance y la capacidad innovadora lograda en una determinada área tecnológica, así como las capacidades de impacto de los nuevos y mejorados productos y tecnologías que se generan para dar solución a los problemas técnicos de un determinado sector y de las principales demandas de hoy en el mercado, lo que facilita la valoración de la mejor opción de tecnología a obtener, garantizando no adquirir tecnologías o productos que ya poseen cierto grado de envejecimiento y obsolescencia en la competencia.
- Caracterización de las empresas líderes en una tecnología (origen de la tecnología) a partir de identificar la cantidad de patentes que tienen registradas y vigentes en el mundo, los territorios, así como los contratos de licencia de derechos de Propiedad Industrial que han concertado.
- Distinción sobre si un presunto Know How o Secreto Empresarial constituye información de dominio público o no.
- Identificación de los derechos que colisionan con nuevas marcas y signos distintivos que se prevean utilizar en el tráfico comercial, a partir del uso de la Información de Marcas.

Disposiciones en materia de garantías.

Las garantías del licenciante o proveedor de tecnología se refieren a distintos aspectos que deben cumplir como parte de sus prestaciones: su titularidad, la no infracción de derechos de terceros, los efectos de la tecnología, su calidad y la apti-

tud para su explotación, etc., a fin de evitar que se libere de las garantías que le corresponde otorgar.⁸³

Como señala Cabanellas “Las reglas sobre garantías incluidas en las leyes de transferencia de tecnología pueden ser de dos tipos fundamentales. Conforme al primero se prohíben las cláusulas que eliminan o restringen las garantías que pesan sobre el licenciante o proveedor”. Este enfoque tiene como inconveniente que a través del silencio pueden omitirse, en la práctica contractual, las garantías de peso que pudieran establecerse en la legislación, y de no quedar expresadas en esta la hacen débil e incierta. El segundo enfoque trata de impedir los inconvenientes que produce el primero, reforzando la protección del receptor de tecnología, a partir de la disposición legal de un mínimo de garantías que no pueden obviarse por la partes o través de la exigencia de que sean pactadas expresamente.⁸⁴

Tal y como se ha mencionado anteriormente, en Cuba no existe una Ley de transferencia de tecnología y el ordenamiento jurídico cubano en materia contractual no regula de manera independiente la tipología de contratos que son empleados como vía contractual de transferir tecnología.⁸⁵ En ese sentido, tampoco se incluyen en la legislación cubana las garantías debidas por el licenciante o proveedor respecto de la tecnología transferida; surgiendo determinadas reglas de aplicación a esta materia por la exigencia de las autoridades que participan en el proceso de aprobación de dichos contratos.

⁸³ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 519.

⁸⁴ *Ibid.* p. 520.

⁸⁵ Refiere Morán que “A pesar de que presenta atipicidad legislativa, hay que reconocer que posee tipicidad social, atendiendo a su frecuente uso en el tráfico jurídico, a su contribución al desarrollo tecnológico y a que cumple con los elementos reconocidos para la tipicidad social, o sea, tiene un nombre propio y un contenido habitual formado por la doctrina y la jurisprudencia.” LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Principales cláusulas abusivas: génesis...”, p. 15.

Como se puede apreciar es necesario que el proveedor incluya garantías expresas respecto a ser el legítimo titular de la tecnología a ser transferida; que no viola derechos de terceros vigentes en el territorio cubano; que son válidos los derechos objeto de la licencia; la obligación de suministrar los conocimientos técnicos no patentados asociados a una patente; que la transferencia de la tecnología es completa y apta para lograr los objetivos técnicos establecidos en el contrato (posibilidad técnica y económica de explotación) y la obligación de accionar contra terceros infractores, entre otras.⁸⁶ La importancia principal de las disposiciones en materia de garantía radica en optimizar la posición negociadora del receptor y los beneficios que obtendrá en la adquisición de tecnología, imponiéndole al proveedor las consecuencias lesivas de la operación.⁸⁷

Cláusulas respecto a marcas y otros signos distintivos

Las disposiciones que rigen la utilización de marcas extranjeras algunas veces figuran como parte de las leyes de la transferencia de tecnología, requiriendo que los acuerdos jurídicos para la adquisición exclusiva de derechos o licencias para utilizar o explotar marcas comerciales se sometan a la aprobación gubernamental; esos contratos no serán aprobados si no contienen determinados compromisos, entre los que se incluye que el licenciatarario debe establecer una marca local de reemplazo.

Otras regulaciones disponen que la licencia debe contener una cláusula al efecto de que el licenciatarario tenga la opción, si lo estima oportuno, de utilizar su propia marca junto con la marca cuya licencia se ha concedido; mientras que otras exigen que la utilización de una marca cuyo titular es una persona natural o jurídica

⁸⁶ Estas garantías han sido examinadas detalladamente en GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencia y de transferencia de tecnología en el derecho privado*, (Buenos Aires: Editorial Heliasta S.R.L., 1994), 2da. Ed.

⁸⁷ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 521.

extranjera se realice de manera conjunta con una marca registrada en el país que sea propiedad del licenciatario.⁸⁸

Estas leyes tienen su basamento en tratar de corregir los efectos que trae consigo que el licenciante de la marca extranjera, una vez que sea promovido un mercado importante para el producto que lleva esa marca, decida negarse a renovar la licencia en favor del licenciatario; evitando que este último pierda las importantes inversiones que ha realizado en instalaciones de producción y distribución. Si durante la vigencia de la licencia se utiliza una marca nacional conjuntamente con la marca extranjera, en cierta medida se pueden limitar las pérdidas que de otro modo produciría el retiro de la marca extranjera, principalmente si la marca nacional ha alcanzado un reconocimiento y posición en el mercado por sí misma.

Como ya ha quedado sentado se debe evitar que se condicione la transferencia de la tecnología al uso exclusivo de una marca o signo de la contraparte foránea, pues constituye una limitación que a criterio de Morán, con el que la autora coincide, "(...) va dirigida a restringir la posibilidad de que el licenciatario adquiera un posicionamiento de sus signos distintivos, y adquirir un reconocimiento por parte de los consumidores, lo que se traduce en alcanzar una porción mayor de cuota de mercado, y en convertirse en un competidor potencial del licenciante."⁸⁹

Cláusulas sobre perfeccionamientos y mejoras

⁸⁸ En Cuba, si como resultado de la negociación de un proyecto de inversión extranjera, se acuerda una licencia de uso de una marca extranjera con el objetivo de comercializar los productos en sus canales de distribución, la parte cubana debe trazar una estrategia marcaría destinada a garantizar el fomento de signos distintivos cubanos en el mercado (marcas conjuntas). De modo que se preserven los intereses nacionales conforme a la Resolución Conjunta No.1/98 del CITMA – MINCEX “Lineamientos e indicaciones generales a cumplimentar por las entidades constituidas con Capital cubano en materia de Marcas Comerciales”.

⁸⁹ LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Principales cláusulas abusivas: génesis...”, p. 111.

Plantea Cabanellas que las restricciones sobre las cláusulas de retrocesión de mejoras protegen distintos aspectos de interés público con relación a la creación y apropiación de la tecnología, pues menoscaban la competitividad del receptor de la tecnología cuando se le impide el desarrollo de sus capacidades tecnológicas por no poder apropiarse de los conocimientos técnicos que desarrolle, siendo tendentes a mantener la existencia de la brecha de desarrollo tecnológico, entre proveedores y receptores de tecnología.⁹⁰

Dichos factores son los que inciden fundamentalmente en la inclusión de limitaciones legales relativas a la validez de las mismas, que pueden reflejarse de forma variable. Puede estipularse la prohibición generalizada de las cláusulas de retrocesión de mejoras, sin importar su onerosidad ni exclusividad. En algunos casos, la prohibición respecto a las cláusulas que requieren la cesión de derechos sobre la tecnología desarrollada por el receptor. Otro tipo de enfoque consiste en la prohibición en caso de que la transferencia a favor del proveedor original sea gratuita. Por último, que sea considerada la admisibilidad de las cláusulas de retrocesión de mejoras si se establecen de forma recíproca.⁹¹

De acuerdo con lo señalado anteriormente no debe aceptarse la cesión gratuita e incondicional de los derechos sobre la tecnología desarrollada por el receptor. Debe prestarse atención a pactar condiciones de reciprocidad para la retrocesión de mejoras.

Cláusulas en materia de duración de los contratos

Tal y como expone Cabanellas, es común en las leyes de transferencia de tecnología, que se establezcan disímiles limitaciones sobre la posible duración con-

⁹⁰ GUILLERMO CABANELLAS DE LAS CUEVAS, *Contratos de licencias y transferencia...*, p. 370.

⁹¹ *Ibid.* p. 371 y 372.

tractual referente al ámbito de la transferencia de tecnología. Entre estas resaltan, la imposición de un término máximo que rija sobre todos los tipos de contratos. Otra posición consiste en rechazar los contratos que se consideren excesivamente duraderos tomando en consideración la posibilidad de absorción de la tecnología. Una tercera dispone el análisis y aprobación por la autoridad de aplicación de la duración de los contratos caso por caso. Por último, la imposición legislativa que “prohíbe restringir contractualmente la utilización de la tecnología transferida una vez finalizado el término de duración del contrato”.⁹² La posición de la autora en este sentido es evitar que se pacten contractualmente términos de vigencia superiores a la vigencia de los derechos en que se basa la licencia.



Otras disposiciones restrictivas

Deben considerarse inadmisibles las cláusulas que impongan de manera injustificada restricciones que directa o indirectamente produzcan efectos desfavorables para la entidad receptora o para la economía nacional⁹³, tales como: la restricción expresa o indirecta de la capacidad del receptor de llevar a cabo actividades de investigación y desarrollo de nuevas tecnologías, o tendientes a adaptar o mejorar la tecnología recibida bajo el contrato; las restricciones sobre el uso de tecnologías competitivas; las restricciones sobre el ámbito y volumen de producción del receptor, o que permitan al proveedor controlar ese ámbito o volumen de producción; las que inhiben al receptor la posibilidad de impugnar la validez de los dere-

⁹² Ibid. p. 473 y 474.

⁹³ El Decreto-Ley 68 “De Invenciones, Descubrimientos Científicos, Modelos Industriales, Marcas y Denominaciones de Origen”, de mayo de 1983, dispone en su Artículo 184 una serie no taxativa de cláusulas que se consideran abusivas.

chos en base a los cuales el licenciante otorga autorización de explotación; restricciones en materia de comercialización, es decir las que obligan al licenciataro o receptor a ceder parcial o totalmente su producción al licenciante; las que obligan al licenciataro o receptor a utilizar el suministro de materias primas del licenciante; y las que impongan limitaciones territoriales o cuantitativas, o relativas a la fijación de precios.⁹⁴

A partir del análisis realizado en este primer Capítulo, se puede plantear que la Propiedad Industrial es una herramienta fundamental que ofrece grandes ventajas cuando es utilizada de la manera correcta y en el momento oportuno. La misma garantiza las condiciones adecuadas de la adquisición de tecnología en el entorno internacional moderno. Permite que no se infrinjan derechos de terceros registrados y vigentes en el país, ya sea en la importación de bienes con tecnología incorporada como en la adquisición de tecnología no incorporada. Garantiza que en el proceso de adquisición de tecnología no incorporada se efectúe el análisis y se incluya el repertorio de cláusulas de propiedad industrial en consonancia con los requerimientos específicos de cada sector. Además, que se valore la adquisición de tecnología, por cualquiera de sus vías, en sus aspectos tecnológicos acorde los objetivos del sector, desarrollando un proceso adecuado de selección sobre la base del dominio del estado de la técnica mundial.

⁹⁴ La regulación de este tipo cláusulas en el ordenamiento jurídico cubano ha sido analizada en detalle por Morán en LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, “Principales cláusulas abusivas: génesis...”, p. 102 y ss.

CAPÍTULO II
**“ANÁLISIS DE LOS REQUERIMIENTOS RELATIVOS A LA
PROPIEDAD INDUSTRIAL A LA LUZ DE LA LEGISLACIÓN
NACIONAL EN MATERIA DE EVALUACIÓN INTEGRAL DE LA
TECNOLOGÍA EN EL PROCESO INVERSIONISTA”**

§ 8. EL PROCESO INVERSIONISTA. SUS BASES CONCEPTUALES.

La inversión desde un punto de vista estricto consiste en los desembolsos de recursos financieros destinados a adquirir bienes de producción, a ser utilizados por una empresa en varios períodos económicos. Desde una visión más amplia, sería básicamente, un proceso de acumulación de capital con la esperanza de obtener beneficios futuros. Es decir, el sacrificio de recursos económicos y financieros que efectúa una empresa, en función de incrementar el conjunto de bienes, tangibles e intangibles, que facilitarán la producción de bienes y servicios en vistas a satisfacer alguna de las disímiles necesidades humanas; y de las que se espera obtener un beneficio futuro superior al sacrificio inicial.⁹⁵ Se puede definir como el gasto de recursos financieros, humanos y materiales con la finalidad de obtener ulteriores beneficios económicos, sociales y medioambientales, a través de la explotación de nuevos activos fijos tangibles e intangibles.⁹⁶

⁹⁵ La conceptualización de esta categoría puede encontrarse en: WERNER KETELHÖHN, JOSÉ NICOLÁS MARÍN y EDUARDO LUIS MONTIEL, *Inversiones: Análisis de inversiones estratégicas*, (Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2004), p. 27. RUBÉN GÓMEZ GIORDANO, *Proyectos de inversiones para no economistas: Manual de evaluación y formación de proyectos*, (Buenos Aires: Errepar, 2004), 1ra. Ed., p. 32. FERNANDO RASSIGA, *Manual de decisiones de inversión y financiamiento de proyectos*, (Buenos Aires: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2011), 1ra. Ed., p. 20 y 21. GUSTAVO TAPIA y CARLOS AIRE, *Evaluación comercial de proyectos. Conducción estratégica para la Evaluación de Proyectos de inversión*, (Buenos Aires: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2011), 1ra. Ed., p. 47.

⁹⁶ Artículo 7.1 del Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014, del Presidente del Consejo de Ministros.

Ahora bien, desde el punto de vista de la acepción más amplia del concepto de inversión, los proyectos de inversión constituirían unidades que al ser sumados conformarían la totalidad de la inversión. En este sentido, cabe señalar que un proyecto es una planificación consistente en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas, siendo su razón alcanzar las metas específicas dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido⁹⁷. Si se transpola este concepto al ámbito inversionista, Gómez señala que “un proyecto es una unidad de inversión, destinada a generar capacidad productiva de bienes y servicios, coherente desde el punto de vista técnico y económico, y que puede desarrollarse con independencia de otras inversiones”.⁹⁸ Por su parte la legislación nacional referente al proceso inversionista la describe como “(...) el conjunto de documentos escritos y gráficos mediante los cuales se definen y determinan la configuración de la inversión, su alcance, parámetros y características técnicas, interacción con el medio ambiente, forma de operar y mantener las instalaciones, cronogramas generales de construcción, presupuestos, análisis de seguridad, especificaciones para la adquisición de los equipos y materiales, entre otros, y justifica las soluciones propuestas de acuerdo con las normativas técnicas aplicables y las condiciones propias del lugar de aplicación.”⁹⁹

La claridad en el análisis de todos los conceptos antes expuestos es de vital importancia para la gestión adecuada de las inversiones, lo cual es un punto fundamental en la economía de cualquier país en desarrollo. La calidad que presenten los proyectos de inversión tendrá efectos directos en la eficiencia del proceso inversionista. Tomando como referencia el escenario nacional la autora considera que el

⁹⁷ Wikipedia La Enciclopedia Libre <https://es.wikipedia.org/wiki/Proyecto>

⁹⁸ RUBÉN GÓMEZ GIORDANO, Proyectos de inversiones para no economistas: Manual de evaluación y formación de proyectos, (Buenos Aires: Errepar, 2004), 1ra. Ed., p. 34.

⁹⁹ Según lo define el artículo 68 del Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014, del Presidente del Consejo de Ministros.

proceso inversionista debe erigirse como sistema dinámico que integre las actividades o servicios que realizan los sujetos que en él participan, desde su concepción inicial hasta la puesta en explotación. Es un proceso complejo por la cantidad de sujetos que participan, las relaciones contractuales que entre ellos se establecen y los procesos de consulta y emisión de permisos que se requieren de los organismos con funciones estatales rectoras que intervienen, buscando optimizar todos los recursos implicados para lograr los resultados esperados.

Resulta vital para el éxito del proceso inversionista el diseño y ejecución de los proyectos que buscan su materialización, de ahí que en primera instancia sea necesario que el empresariado cubano entienda que es un proyecto, concepto este que puede parecer ampliamente conocido por aquellos, demostrando la práctica que no es tan así. En el proceso inversionista es determinante no sólo el diseño del proyecto sino el seguimiento al “ciclo del proyecto”, visto como un círculo virtuoso en el que se encadenan todas las acciones previstas desde la propia idea conceptual hasta que se implementa la solución y se evalúan sus resultados. Vale señalar que dentro de este ciclo se distinguen tres grandes fases: preinversión, inversión o maduración y operación o post-inversión, a partir de las cuales se selecciona una idea promisorio, se identifican y evalúan los costos y beneficios que esta implica, se ejecuta el plan trazado en el proyecto, se pone a funcionar el nuevo desarrollo concebido en el proyecto, y, por último, la recuperación de la inversión y la evaluación de los resultados del proyecto.

Con la fase de preinversión se inicia el proceso inversionista, es una fase de estudio también llamada evaluación ex-ante. Esta responde a la identificación del problema que motiva la inversión, la formulación de lo que constituirá la inversión y el proyecto que servirá de base para su posterior explotación. En esta deben, además, generarse alternativas de las cuales se elegirá la o las más adecuadas mediante su análisis y evaluación. “Comprende un conjunto de investigaciones, proyectos y estudios técnico-económicos y ambientales, encaminados a fundamentar

la necesidad y conveniencia de su ejecución con un alto grado de certeza respecto a su viabilidad y eficacia, en las subsiguientes etapas de su desarrollo”. Según el tipo de proyecto y su magnitud pueden realizarse dos tipos de estudios: estudios y valoraciones previas al estudio de factibilidad técnico-económica;¹⁰⁰ y estudio de factibilidad técnico-económica.¹⁰¹ Las decisiones tomadas en esta fase son fundamentales en el proceso, y una vez comenzada su ejecución generalmente tienen un carácter irreversible.¹⁰²

La fase de inversión o maduración, denominada en nuestro ordenamiento de ejecución prosigue los trabajos de elaboración de la documentación de los proyectos hasta que concluye el Proyecto Ejecutivo o Ingeniería de Detalle. Este permite que se gestionen y contraten los suministros requeridos para el desarrollo de la inversión, así como que se elabore la oferta de los servicios de construcción. Además, se define el alcance de los trabajos constructivos a ejecutar, así como las especificaciones de los equipos y servicios a utilizar. A partir de dichos elementos se inician los servicios de construcción y montaje y ejecución de la inversión, que concluyen con la realización de las pruebas de puesta en marcha, este último momento es breve y vincula la etapa precedente con la fase operacional que le sigue, por lo que puede ocurrir que la inversión y operación sucedan simultáneamente durante algún período de tiempo.¹⁰³

¹⁰⁰ Estudios de ideas, perfil, de oportunidad, de prefactibilidad, de tendencia en el uso de las tecnologías, evaluación de impacto ambiental y otros, en los cuales se identifican el problema y las alternativas básicas para su solución. Artículo 112 del Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014, del Presidente del Consejo de Ministros.

¹⁰¹ Este resume los principales aspectos técnicos, económicos, financieros y ambientales que caracterizan la inversión propuesta y que fundamentan la necesidad y viabilidad de su ejecución. Los cálculos para la determinación de los indicadores económico-financieros poseen un mayor grado de precisión que los que se realizan en los estudios de oportunidad y prefactibilidad. Artículo 116.1 del Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014, del Presidente del Consejo de Ministros.

¹⁰² Artículos 108 y 109 del Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014, del Presidente del Consejo de Ministros.

¹⁰³ Artículos 149 al 154 del Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014, del Presidente del Consejo de Ministros.

Con la fase de operación o desactivación e inicio de la explotación de acuerdo a nuestra práctica, finaliza la inversión. Comienza con la realización y conclusión de las pruebas de puesta en explotación y la desactivación de las facilidades temporales y otras instalaciones empleadas en la ejecución. Ocurre una transferencia de responsabilidades al explotador e inicia la puesta en explotación de la inversión que termina cuando haya alcanzado el máximo aprovechamiento previsto de la capacidad potencial. Después de un período de tiempo en que se encuentre en funcionamiento la obra, se realizará el estudio de post-inversión, en que se ejecuta la evaluación técnico-económica final, a partir del análisis del funcionamiento del proyecto en correspondencia con las previsiones hechas con anterioridad en la etapa de preinversión.¹⁰⁴

§ 9. ANTECEDENTES DE LA REGULACIÓN DEL PROCESO INVERSIONISTA EN CUBA.

Normativas del Ministerio de Economía y Planificación.

El Proceso Inversionista en Cuba, fue regulado inicialmente por el Decreto No. 5 "Reglamento del Proceso Inversionista", de fecha 22 de septiembre de 1977. Posteriormente, por medio del Decreto No. 105, de 3 de mayo de 1982, se pone en vigor el "Reglamento para la evaluación y la aprobación de las propuestas de inversión y de las tareas de inversión". Dichas regulaciones no contribuyeron a que los resultados económicos y sociales previstos para esos procesos se correspondieran con los recursos invertidos por el país en ellos.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Artículos 149 al 154 del Decreto No. 327 "Reglamento del Proceso Inversionista", de fecha 11 de octubre de 2014, del Presidente del Consejo de Ministros.

¹⁰⁵ DELISABEL BARCELÓ BENÍTEZ, "Algunos apuntes sobre el proceso inversionista en el Ministerio del Turismo", CD de Monografías 2008, Universidad de Matanzas "Camilo Cienfuegos", p. 3.

En aquel escenario, se hacía necesario ordenar de manera más acertada las actividades del proceso inversionista en el país, de modo que contribuyera a elevar su eficiencia. Es así que, como complemento a estas dos normativas, se establece por el Ministerio de Economía y Planificación (MEP) la Resolución No. 157 "Perfeccionamiento de las Regulaciones Complementarias del Proceso Inversionista", de fecha 28 de septiembre de 1998.¹⁰⁶

En esta, a diferencia de sus antecesoras, se ofrecía una visión del Estudio de Factibilidad, a partir de la documentación del Proyecto Técnico. Incluyó, además, la microlocalización que sería aprobada por la Dirección Provincial de Planificación Física (DPPF) como documento principal de la inversión. Asimismo, estipulaba como requisito que fuera aprobado el mencionado estudio por el Estado Mayor Nacional de la Defensa Civil y que el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente (CITMA) emitiera un dictamen de aprobación en relación a la transferencia de tecnología y la protección del medio ambiente. También presentó como aporte, el diseño de un cronograma tipo con las principales tareas que debían ejecutarse en la etapa de preparación de la inversión, considerando un tiempo máximo (Pre Inversión) y una relación en valores que enmarca los procesos inversionistas en nominales y no nominales.¹⁰⁷

En el año 2006, es preciso reordenar el proceso inversionista, es sancionada la Resolución No. 91 "Indicaciones para el Proceso Inversionista", de 16 de marzo de 2006, del Ministro de Economía y Planificación,¹⁰⁸ que perseguía como objetivo fundamental organizar las inversiones en el país. Esta planteaba un enfoque encaminado a la Dirección Integrada de Proyecto (DIP), siendo un requisito indispensable que el inversionista considerara que estuvieran creadas las condiciones para

¹⁰⁶ Ibid.

¹⁰⁷ Ibid.

¹⁰⁸ Esta resolución por su escritura derogó la Resolución No. 157 de 1998.

ello. Además, se fijó un procedimiento de revisión y aprobación por el MEP como punto de partida para las inversiones.

La readecuación de la economía a las condiciones histórico concretas del país, ha sido un principio que ha regido en todo momento el proceso revolucionario, siempre tomando en consideración las experiencias pasadas, la evolución y proyección del escenario económico y político mundial, así como la situación de la economía cubana en dicho contexto. Es así como en el año 2011 son aprobados los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución Cubana,¹⁰⁹ en el marco del VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. A partir de estos debían reorganizarse un grupo de procesos que contribuirían a la estrategia de desarrollo a corto, mediano y largo plazos.

Uno de los procesos que debía replantearse fue el proceso inversionista cubano, que presentaba un grupo de deficiencias necesarias de corregir. Estas fueron el punto de partida para elaborar los Lineamientos de la Política Inversionista.¹¹⁰ A partir del diagnóstico efectuado a dicho proceso pudo determinarse que resultaba ineficaz para contribuir al desarrollo del país. Carecía de integralidad en la gestión y ejecución de sus distintos procedimientos. El Inversionista era el actor más débil del proceso pues le faltaba preparación, liderazgo, motivación y estabilidad profesional. La gran dispersión de normas jurídicas que regulaban el tema, generaba su incumplimiento por los sujetos del proceso. Existía una marcada centralización en la aprobación de las inversiones, unido a complejos y dilatados procesos de permisos y consultas con organismos rectores, que proporcionaban incompletas y tardías

¹⁰⁹ Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. Primera versión. Aprobados el 18 de abril de 2011, Año 53 de la Revolución.

¹¹⁰ Ibid. Lineamientos 116 al 128, p. 20 y 21.

respuestas. A ello se le sumaba que los Estudios de Factibilidad presentaban imprecisiones y no tenían la calidad requerida y que la contratación era ineficiente.¹¹¹

En ese escenario, es aprobada la Política para el Perfeccionamiento del Proceso Inversionista.¹¹² Para implementarla fue aprobado el Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista” y 14 Resoluciones complementarias¹¹³, estas últimas referidas a la regulación por los Órganos de consulta y Organismos con funciones estatales rectoras del proceso inversionista. El mencionado decreto introdujo regulaciones que hasta ese momento no habían sido reflejadas en las normativas que le antecedieron.

Las modificaciones más significativas con respecto a la normativa anterior consisten en que:¹¹⁴

- El Inversionista es designado y facultado para dirigir la inversión desde su concepción inicial hasta su puesta en explotación, quien supervisa y comprueba en el ámbito de sus atribuciones la marcha adecuada del proceso en sus diferentes fases y se responsabiliza con sus resultados.¹¹⁵ Además es el máximo responsable de los recursos asignados para las inversiones.¹¹⁶

¹¹¹ Cuba: *Enderezando el camino de las inversiones*, publicado en: Actualización del modelo socialista cubano, Foro Debate, página web cubana CUBADEBATE. Disponible en: <http://www.cubadebate.cu/especiales/2015/03/18/cuba-enderezando-el-camino-de-las-inversiones/#.WLL1JvLm43w>

¹¹² Se aprueba en mayo del 2013 por el Consejo de Ministros. Fue elaborada por el Ministerio de Economía y Planificación de conjunto con la Comisión de Implementación y Desarrollo de los Lineamientos y se concilió con todos los OACE, OSDE, CAP y Entidades Nacionales.

¹¹³ Cuerpo legal aprobado en el último trimestre de 2014 y fue publicado en Gaceta Oficial el 23 de enero de 2015.

¹¹⁴ “Cuba: Enderezando el camino...”

¹¹⁵ Artículo 24 del Decreto No. 327 “Reglamento del Proceso Inversionista”, de fecha 11 de octubre de 2014.

¹¹⁶ Ibid. Artículo 25.

- El Sistema de la Planificación Física¹¹⁷ otorga los permisos requeridos durante las diferentes etapas de las tres fases del proceso inversionista, como parte de la gestión y control de los Esquemas y Planes de ordenamiento territorial y urbanismo en sus diferentes escalas (nacional, provincial, municipal y urbana).¹¹⁸ En el caso de las inversiones constructivas y de montaje lo hace a través del sistema de ventanilla única.¹¹⁹
- Se incorpora el Acta de Aceptación de la Ingeniería Básica¹²⁰ en la fase de pre-inversión, a las evaluaciones de los estudios de localización de inversiones (macrolocalización¹²¹ y microlocalización¹²²). En este momento los organismos de consulta, de conjunto, evalúan las ideas conceptuales del proyecto y verifican que cumple con las regulaciones y requerimientos establecidos. Este paso es vital dentro del proceso, pues se revisa el proyecto desde su inicio y permite que se elabore con mayor integralidad el Estudio de Factibilidad, garantizando su adecuada concepción, lo que puede ahorrar recursos y tiempo en etapas posteriores.
- Se introduce en la fase de ejecución, la solicitud del Certificado de Licencias Definitivas una vez que se concluye el proyecto, requisito obligatorio para la inclusión de la inversión en el plan de la economía o de inversiones y la posterior obtención de la Licencia de Construcción o de Obra. Este certificado

¹¹⁷ Está integrado por el Instituto de Planificación Física (IPF) y las direcciones provinciales y municipales de Planificación Física (DPPF y DMPF respectivamente).

¹¹⁸ Artículo 2 de la Resolución No. 24 “Procedimiento para la localización de inversiones”, de fecha 10 de noviembre de 2014.

¹¹⁹ El sistema de ventanilla única es el procedimiento mediante el cual el IPF y las DPPF y DMPF, tramitarán con los organismos de consulta, a solicitud del inversionista, aquellos permisos que son obligatorios para la aprobación y ejecución de las inversiones constructivas y de montaje durante las distintas fases del proceso inversionista. Véase: Anexo No. 1 “Glosario de Términos” de la Resolución No. 24.

¹²⁰ Véase: Artículos 144 al 149, de la Sección III “Del Acta de Aceptación de la Ingeniería Básica”, Capítulo VII “Procedimiento para la Ventanilla Única” de la Resolución No. 24.

¹²¹ Véase: Capítulo I “De la Macrolocalización” de la Resolución No. 24.

¹²² Véase: Capítulo III “De la Microlocalización de Inversiones” de la Resolución No. 24.

explicita que la inversión analizada cuenta con todas las licencias que emiten los organismos de consulta según los requerimientos de la inversión, lo que contribuye a su integralidad.¹²³

- El Silencio Positivo o Administrativo constituye un concepto novedoso en nuestro país. Indica que si al término del plazo otorgado a un organismo para dar respuesta a los requerimientos, este lo incumple, se considera que está de acuerdo y se continúa avanzando con la compatibilización.
- Los contratos deben constituir el elemento esencial¹²⁴ de regulación y control de las relaciones que se establecen entre el inversionista y los distintos sujetos (constructor, proyectista, contratista, suministrador) que intervienen en el marco del proceso inversionista. El proceso de selección de la contraparte contractual se realiza a partir de decidir cuál presenta la mejor oferta teniendo en cuenta diversas variables. Se prevé dos modos de selección de la contraparte: el procedimiento negociado o la licitación,¹²⁵ aplicables a todas las fases del proceso inversionista.

Normativas del Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente.

¹²³ Véase: Artículos 150 al 159, de la Sección IV “De la Licencia de Construcción o de Obra y del Certificado de Licencias Definitivas”, Capítulo VII “Procedimiento para la Ventanilla Única” de la Resolución No. 24.

¹²⁴ Véase: Capítulo I “De los Tipos de Contratos, Modalidades Contractuales y Formas de Selección de la Contraparte Contractual”, Título III “Contratos, Documentación Técnica y Permisos del Proceso Inversionista” del Decreto No. 327.

¹²⁵ El procedimiento negociado es aquel en el que se realiza una convocatoria restringida para la proposición de ofertas, que luego el inversionista selecciona discrecionalmente, y puede negociar las condiciones del contrato sin necesidad de hacer pública la decisión. Artículo 51 del Decreto No. 327.

La licitación puede ser abierta o restringida. La primera cuando se invita a presentar ofertas a un número indeterminado de posibles oferentes, en esta se observa el principio de publicidad. La segunda cuando se convoca individualmente a determinadas personas para que presenten ofertas. Artículo 52 del Decreto No. 327.

En el año 1998 se establece la inclusión del factor tecnológico en los Estudios de Factibilidad mediante la legislación vigente relativa al proceso inversionista.¹²⁶ El Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente (CITMA) es investido de la facultad de evaluar y dictaminar la tecnología asociada a las inversiones.¹²⁷ Estas últimas podían ser estatales y privadas cubanas, derivadas de la constitución de asociaciones internacionales o que resultasen del proceso de reinversión de capital que generaran las mismas. Además, también incluía, en lo que fuera procedente, las de las Cooperativas de Producción Agropecuaria y las Unidades Básicas de Producción Agropecuaria, así como las que tuvieran lugar en las Zonas Francas y Parques Industriales.

Es así que se dicta la Resolución No. 13, de fecha 2 de marzo de 1998, en la que quedan reflejados los requisitos básicos para la fundamentación, evaluación y dictamen de la transferencia de tecnología, asociada con los proyectos de inversión nominales propuestos en los estudios de factibilidad. Estos debían regirse por los aspectos relacionados en el Anexo Único de esta Resolución, entre los que se incluían los referentes a la Propiedad Intelectual.¹²⁸

¹²⁶ Decreto No. 5 "Reglamento del Proceso Inversionista", de fecha 22 de septiembre de 1977; y posteriormente mediante el Decreto No. 105 "Reglamento para la evaluación y la aprobación de las propuestas de inversión y de las tareas de inversión", de 3 de mayo de 1982, Decreto No. 57 "Reglamentación" y Decreto No. 58 "Funcionamiento", ambos de fecha 25 de diciembre de 1979 de los Comités de Expertos.

¹²⁷ De acuerdo a la Carta Circular No. 12-97, de 8 de julio de 1997 "Regulaciones Complementarias del Proceso Inversionista", emitida por el Ministro de Economía y Planificación.

¹²⁸ 6. Propiedad Intelectual.

- a) Cobertura de derechos de propiedad industrial en las diferentes modalidades que amparan la tecnología principal y de apoyo, tanto los solicitados como los concedidos y vigentes.
- b) Esferas autorizadas de utilización de la tecnología, si hubiese más de una.
- c) Derechos de explotación conferidos, especificando los actos comerciales autorizados: fabricación, uso, oferta para la venta, venta e importación.
- d) Países autorizados para la explotación de la tecnología y actos comerciales permitidos en cada uno, especificando la cobertura de derechos de propiedad industrial en cada modalidad, tanto los solicitados como los concedidos y vigentes.
- e) Posibilidad de concesión de sublicencias en cada país y actos de explotación asociados.
- f) Proporcionalidad entre el precio de la tecnología y el conjunto de derechos conferidos.
- g) Cláusulas restrictivas involucradas en general, y en particular las enunciadas en el artículo 184 del Decreto-Ley No. 68 del 14 de mayo de 1983.

A la anterior normativa la sucede la Resolución No. 126, de fecha 13 de julio de 2007,¹²⁹ que regulaba el Procedimiento para la evaluación de los estudios de factibilidad de las inversiones que tuvieran vinculación con las esferas de la ciencia, la tecnología y el medio ambiente. Dispuso los requisitos básicos para la fundamentación, evaluación y dictamen de la transferencia de tecnología, asociada con los proyectos de inversión nominales propuestos en los estudios de factibilidad; en la que los organismos inversionistas consultaban al Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente. También se previó que en los estudios de factibilidad se tomaran en consideración los aspectos técnicos, capacidad de asimilación y desarrollo, energía, aseguramiento metrológico, medio ambiente, propiedad industrial y tecnologías constructivas. A partir de lo cual, los estudios de factibilidad en el ámbito de la propiedad industrial, debían que ser evaluados por la OCPI.¹³⁰

Tanto la Resolución No. 13 de 1998 como la Resolución 126 de 2007 establecieron, para la evaluación de la transferencia de tecnología, el mismo tratamiento en materia de propiedad industrial. Fueron omisas en otros aspectos que a consideración de la autora se deben tener en cuenta en relación a esta materia, fundamentalmente si se toma en consideración los objetivos y fines que deben lograrse en cada una de las fases del proceso inversionista.¹³¹

-
- h) Derechos de propiedad industrial registrados en Cuba a favor de personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras que pueden ser infringidos, si la tecnología o parte de ella no está amparada por documentos de protección en las diferentes modalidades.
 - i) Derechos de autor involucrados: software, bases de datos y otros.

¹²⁹ En correspondencia con la Resolución No. 91, 2006, del MEP, la cual establecía en su contenido que el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente evaluaría las inversiones en las que se proyectara de manera total o parcial una transferencia de tecnología (Artículo 91), a partir de la valoración, entre otras materias, de la propiedad intelectual (Artículo 92).

¹³⁰ La OCPI fue designada como integrante del Grupo Central del CITMA, que funciona como comisión y se encarga del análisis y evaluación de los Estudios de Factibilidad de las inversiones. Artículos SEGUNDO y CUARTO literal d) de la Resolución 126/07. Además, con el objetivo de facilitar la evaluación se instrumentó un Sistema de Ventanilla Única, por medio del cual la Dirección de Tecnología e Innovación del CITMA remitía los Estudios de Factibilidad a las diferentes instituciones del Organismo designadas para el análisis.

¹³¹ De acuerdo al artículo 104 de la Resolución 224/2014 del CITMA las fases del proceso inversionista son: Fase de Pre-Inversión, Fase de Ejecución y Fase de Desactivación e Inicio de la Explotación.

Como parte del paquete de normativas complementarias al Decreto No. 327 de 2014, se ha dispuesto la Resolución 224 “Procedimiento de los permisos requeridos en el proceso inversionista para la tecnología que se otorgan por el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente”, de fecha 5 de noviembre de 2014. Esta mantiene la misma regulación de los aspectos de propiedad industrial que sus predecesoras; aunque presenta como elemento novedoso que el tratamiento dado al análisis de las otras materias que evalúa este Ministerio debe realizarse acorde a las diferentes fases del proceso inversionista.

§ 10. ANÁLISIS DE LA REGULACIÓN DE LOS REQUERIMIENTOS RELATIVOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL EN LA RESOLUCIÓN No. 224/2014 DEL CITMA “PROCEDIMIENTO DE LOS PERMISOS REQUERIDOS EN EL PROCESO INVERSIONISTA PARA LA TECNOLOGÍA QUE SE OTORGAN POR EL MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE”.

La Resolución 224/2014 del CITMA regula en su Acápite “Disposiciones Generales” la Evaluación Integral de la Tecnología, de todas las inversiones, nominales o no nominales,¹³² vinculadas a las esferas de la ciencia, la tecnología y el medio ambiente, que se efectúen en el territorio nacional,¹³³ siendo uno de sus objetivos, que los procesos de evaluación, selección, transferencia, asimilación y explotación de la tecnología garanticen el cumplimiento integral de los requerimientos exigidos por la parte cubana para su implantación, teniendo en cuenta, entre otros, los aspectos de propiedad intelectual.¹³⁴

¹³² Véase: Artículo 5 de la Resolución 224 “Procedimiento de los permisos requeridos en el proceso inversionista para la tecnología que se otorgan por el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente”, de fecha 5 de noviembre de 2014.

¹³³ *Ibíd.* Artículo 1.

¹³⁴ *Ibíd.* Artículo 4.

En su artículo nueve consigna la obligación de realizar el proceso de Evaluación Integral de la Tecnología, en los nuevos proyectos de obras o actividades.¹³⁵ Aunque es regulada la evaluación tanto en inversiones nominales como no nominales, ésta se limita a los nuevos proyectos en los que la tecnología se adquiera por primera vez en el país o que si ya existe ha tenido modificaciones o cambios tecnológicos. Esta consideración, en materia de Propiedad Industrial, puede resultar peligrosa pues si la tecnología se encuentra protegida por derechos de Propiedad Industrial, y su adquisición se realiza por una entidad nacional, distinta a la que en su momento efectuó su primera introducción en el país; el hecho de que ya hubiese sido evaluada siguiendo el proceder establecido por el CITMA en la ya citada Resolución 224/2014, no exime a aquella de la obligación de concertar las correspondientes licencias que autoricen la explotación de dichos derechos.

Al respecto el potencial peligro está dado en la posible omisión por parte de los inversionistas nacionales de este particular, interpretando -por desconocimiento- que al no tener que evaluar la tecnología por el organismo competente para su adquisición, significa que poseen libertad de toda carga u obligación con respecto a aquella. Inevitablemente se corre el riesgo de no poder corregirse este error, al no tener que someterse al mecanismo de aprobación del CITMA, en que los especialistas versados en la materia puedan realizar el oportuno señalamiento. En este sentido el artículo 9 pudo haber incorporado en su redacción una formulación distinta en la que incluyera que lo previsto en su contenido no eximía al inversionista na-

¹³⁵ Artículo 9.- En correspondencia con lo dispuesto en el artículo anterior, la realización del proceso de Evaluación Integral de la Tecnología, es obligatoria en los nuevos proyectos de obras o actividades siguientes:

- a) La adquisición de equipos tecnológicos o procesos tecnológicos:
 - i. Que por primera vez se adquieren en el país;
 - ii. Que existen en el país y han tenido modificaciones significativas o cambios tecnológicos.
- b) La introducción en el país de tecnologías ambientales novedosas.
- c) Las obras o actividades en curso que, aun cuando no se ajustan a lo dispuesto en los incisos anteriores, generen un impacto tecnológico, social y ambiental de significación.

cional de tener en cuenta otros aspectos legales relacionados con la adquisición de tecnología.

El Capítulo III, Sección Primera se refiere a la información que debe presentar el inversionista en la fase de preinversión. De conjunto con las distintas investigaciones que se exigen, los proyectos y estudios técnico-económicos, resultarán el fundamento de la necesidad y conveniencia de la ejecución de la inversión a partir de un alto grado de certeza respecto a su viabilidad y eficacia, en las subsiguientes etapas de su desarrollo. De tal forma, recoge en su artículo veinticuatro,¹³⁶ la obligación de presentar la información que se solicita en el Anexo I,¹³⁷ en la etapa de soluciones conceptuales de esta fase, para la aprobación del Certificado de Microlocalización de la inversión, acorde con lo estipulado por el Instituto de Planificación Física.

En esta etapa no quedan identificados los aspectos que los inversionistas deben considerar en relación a la Propiedad Industrial. En misma, a consideración de la autora, deben quedar sentadas las bases para las acciones que en esta materia deberán ser desplegadas en etapas posteriores, lo que constituiría la estrategia a seguir con respecto aquella. Debe partirse del diagnóstico de qué es lo que más conviene al desarrollo del factor tecnológico: si asimilar conocimientos y tecnologías provenientes del exterior o si se trata de difundir tecnologías generadas propiamente en el país. En todos los casos tomando en cuenta los objetivos prioriza-

¹³⁶ Artículo 24.- El inversionista está obligado a cumplir y entregar en la fase de preinversión en la etapa de soluciones conceptuales para las inversiones de obras de arquitectura e ingeniería y de ingeniería conceptual, para las inversiones de obras industriales y tecnológicas, la información solicitada en el Anexo I para la evaluación y aprobación por el CITMA de las inversiones, exigido para la aprobación del Certificado de Microlocalización, según lo establecido por el Instituto de Planificación Física, que forma parte de la presente Resolución.

¹³⁷ Forma parte de Resolución 224, de fecha 5 de noviembre de 2014, de la Ministra del CITMA. Consisten en los requerimientos generales a tener en cuenta por el organismo o entidad inversionista en la fase de preinversión, en la etapa de Soluciones Conceptuales para las inversiones de obra de arquitectura e ingeniería y de ingeniería conceptual para las inversiones de obras industriales y tecnológicas, para su evaluación y aprobación por el Ministerio de Ciencia, tecnología y Medio Ambiente (Sistema Ventanilla Central).

dos del desarrollo de la ciencia y de acuerdo con la política científica y tecnológica nacional.

En caso definirse que la inversión va a implicar procesos de transferencia tecnológica desde el exterior, esto es, adquisición de tecnología foránea, deberá escogerse adecuadamente la tecnología optando por aquella que signifique beneficios a corto plazo para el país. La misma deberá ser compatible con la infraestructura tecnológica nacional y tomando en consideración las capacidades ya instaladas. Para cumplimentar dicho objetivo, se deben realizar estudios de referencia y perspectivas (estratégicos) de la tecnología que se pretende adquirir. Resulta necesario particularizar aspectos como la situación de las capacidades productivas existentes, el grado de obsolescencia de la base material y las limitaciones actuales que confrontan y que determinan la necesidad de adquisición de nueva tecnología. Además, se debe definir el grado de madurez de la nueva tecnología y los derechos que la amparan, tanto en Cuba como en los mercados foráneos de posibles destinos comerciales.

En relación con lo planteado anteriormente, tiene que identificarse si existen derechos de Propiedad Industrial en sus diferentes modalidades¹³⁸ vinculados a la tecnología que se pretende adquirir. Por lo tanto, se deben realizar Búsquedas de Información en materia de Propiedad Industrial,¹³⁹ que permitirá verificar que la tec-

¹³⁸ Patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, variedades vegetales, topografía de circuitos integrados, Know How o conocimientos técnicos no divulgados, marcas y otros signos distintivos.

¹³⁹ Se puede hacer uso de los Servicios de Información Especializada en Propiedad Industrial que brinda la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial (OCPI). Además, pueden utilizarse bases de datos de PI accesible desde internet, ya sean gratuitas o comerciales, que contienen información brindada por las Oficinas de PI nacionales. Ejemplo de estas bases de datos lo constituyen: Patentscope: <https://patentscope.wipo.int/search/es/search.jsf>, Espacenet: worldwide.Espacenet.com, Latipat: lp.espacenet.com, Lens: www.lens.org, Lens Patcite: <https://www.lens.org/lens/patcite?locale=es>, Google Patents: patents.google.com, Patentinspiration: www.Patentinspiration.com, Bases de diseños/modelos industriales-OMPI: <http://www.wipo.int/reference/en/designdb/>, Bases de diseños/modelos industriales-European TMDN Network: <https://www.tmdn.org/tmdsview-web/welcome>, Bases de marcas-European TMDN Network: <https://www.tmdn.org/tmview/welcome>, Bases global de marcas-OMPI: <http://www.wipo.int/branddb/en/>,

nología a adquirir no viola derechos de PI de terceros, que se encuentran registrados y vigentes en el territorio nacional. Teniendo en cuenta el resultado que arrojen las búsquedas mencionadas podrá determinarse por el inversionista si es necesaria la concertación o no de licencias y a partir de ello, los evaluadores pueden exigir en las subsiguientes etapas, los requerimientos que tendrán que reflejar los inversionistas para que sea aprobada la inversión.

Siguiendo el orden lógico que establece la normativa, con carácter previo a la ejecución de la etapa de Ingeniería Básica, corresponde realizar la solicitud del Acta de Aceptación.¹⁴⁰ Esta debe reflejar la información solicitada en el Anexo II¹⁴¹ y además cumplir con los requerimientos exigidos antes de ser aprobado el Estudio de Factibilidad del proyecto. En esta etapa se refleja el único pronunciamiento que contiene la norma respecto a los aspectos esenciales relativos a la Propiedad Industrial, utilizando la misma formulación que sus antecesoras.

Los inconvenientes que presenta la Resolución en esta etapa, a criterio de la autora, están relacionados con la etapa anterior. Radican, fundamentalmente, en que los inversionistas no han identificado si existen o no derechos de Propiedad Industrial asociados a la tecnología a transferir, lo que trae como consecuencia que

Bases de Derechos de Autor – Canadá: <https://www.ic.gc.ca/app/opic-cipo/cpyrghts/dsplySrch.do?lang=eng>,
Bases de Derechos de Autor – Estados Unidos: <https://www.copyright.gov/>.

¹⁴⁰ Artículo 25.- El titular de un proyecto de obra o actividad susceptible de Evaluación Integral de la Tecnología debe presentar a la Autoridad Coordinadora, a través del Sistema de Ventanilla Central, la correspondiente solicitud del Acta de Aceptación en la etapa de Ingeniería Básica del proceso inversionista, con carácter previo a su ejecución. La solicitud tiene que cumplir con la legislación específica en materia de transferencia de tecnología y medio ambiente antes de ser aprobado el estudio de factibilidad del proyecto, de conformidad con lo dispuesto en el Decreto No. 327 “Reglamento del proceso Inversionista”.

Artículo 26.- La solicitud a que se refiere el artículo anterior, se presenta al CITMA en idioma español y debe contener la información solicitada en el Anexo II, que forma parte de la presente Resolución, de manera cualitativa y cuantitativa, según procedan los aspectos que son objeto de evaluación, de acuerdo con las características y complejidad de la inversión.

¹⁴¹ Expediente técnico a entregar en la fase de preinversión en la etapa de Ingeniería Básica por el organismo de la Administración Central del Estado o entidad inversionista, para la evaluación de las inversiones y el otorgamiento del Acta de Aceptación de la Ingeniería Básica por el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente (Sistema de Ventanilla Central).

sean interpretados erróneamente los requerimientos que se exigen e incluso los reflejan, aún y cuando no corresponde. Por otra parte, los evaluadores no pueden emitir consideraciones en relación a si fueron cumplidos o no los requerimientos exigidos en la etapa anterior como la lógica del proceso inversionista indica y en correspondencia con ello emitir su aprobación o no.¹⁴² Si en la etapa anterior se determinó que para la ejecución de la inversión es necesario adquirir tecnologías o conocimientos técnicos que están protegidos por cualquiera de las modalidades de la Propiedad Industrial, en el mencionado Anexo II debe reflejarse, la previsión de los aspectos de propiedad industrial relativos a la transferencia de tecnología mediante los Contratos de Licencia que correspondan por cada modalidad,¹⁴³ lo que a su vez tendrá que tenerse en cuenta en la elaboración del Estudio de Factibilidad.

La autora concuerda con los elementos de Propiedad Industrial que ha identificado la norma en el caso de que deban concertarse licencias para la utilización de los derechos de Propiedad Industrial, en el entendido de que los mismos sean analizados e interpretados con relación a la tecnología a adquirir, tal y como se expone a seguidas:

- Determinar el alcance de los derechos conferidos al receptor de la tecnología en Cuba y en el extranjero, entendiendo por tal los actos comerciales au-

¹⁴² Artículo 28.- El Acta de Aceptación emitida en la fase de preinversión en la etapa de Ingeniería Básica del proceso inversionista, de conformidad con los documentos entregados para este fin, contiene la aprobación, o no, de la inversión, los requerimientos y recomendaciones que en materia tecnológica, de propiedad intelectual, normalización y metrología debe cumplir la inversión, así como los requerimientos ambientales asociados a la tecnología.

Artículo 29.- El Acta de Aceptación en la etapa de Ingeniería Básica emitida por el CITMA, a través del Sistema de Ventanilla Central, contiene la aprobación o no, de la continuidad de la inversión, se revisa y dictamina si los requerimientos definidos en la etapa anterior fueron cumplidos, así como los requerimientos y recomendaciones de obligatorio cumplimiento, que debe adoptar el inversionista para minimizar o neutralizar los posibles efectos negativos de la inversión, en relación con los aspectos asociados a la Evaluación Integral de la Tecnología y garantizar la selección adecuada de la tecnología de acuerdo con las características y complejidad de la inversión.

¹⁴³ Contratos de Licencia de Patentes; de modelos de utilidad; de dibujos y modelos industriales; de obtenciones vegetales; de esquemas de trazado de circuitos integrados; de conocimientos técnicos no divulgados o Know How; de marcas y de otros signos distintivos

torizados (producción, usos, comercialización, etc); los territorios de exportación convenidos; el derecho a conceder sublicencias en Cuba y en el extranjero; la esfera de uso de la tecnología; y carácter exclusivo o no de la licencia.¹⁴⁴

- Verificar la existencia y vigencia de los derechos de propiedad intelectual en Cuba y en el extranjero, precisándose además si son objeto de solicitudes o de registros.
- Comprobar que no estén incorporados en el dominio público el cuerpo de conocimientos que constituyen la tecnología objeto de la transferencia en la modalidad de Know How o conocimientos técnicos no divulgados, y en su defecto, prever cláusulas en los contratos que posibiliten la anulación de la licencia o la modificación de sus términos y condiciones de corroborarse posteriormente que los conocimientos transferidos no constituyen Know how o informaciones no divulgadas y por tanto carecen de valor comercial competitivo.
- Prever que se establezca la titularidad sobre los perfeccionamientos y mejoras que se realicen a la tecnología, la cual corresponderá a la parte que las genera; o la cotitularidad si se generan conjuntamente por las partes. También debe preverse el acceso cruzado a los perfeccionamientos y mejoras que haga por su parte tanto el Licenciante o proveedor de la tecnología como el Licenciatario.
- Valorar la proporcionalidad entre el precio de la tecnología y el conjunto de los derechos conferidos. El precio de la tecnología ha de estar valuado¹⁴⁵ y responder al alcance de los derechos conferidos, los territorios de exporta-

¹⁴⁴ En la licencia *no exclusiva* pueden otorgarse licencias a un número indeterminado de licenciatarios. En la licencia *exclusiva* se conceden derechos de explotación a un único licenciatario; esta puede ser *débil* cuando la obligación del licenciante solo consiste en no otorgar nuevas licencias, o *fuerte* cuando a ello se suma la obligación de no explotar el derecho por sí mismo. Debe aclararse en el contrato si el Licenciante conservará la facultad de explotar el objeto de la Licencia.

¹⁴⁵ La valuación de las tecnologías asociadas a derechos de Propiedad Industrial se realizará con el propósito principal de garantizar una adecuada proporcionalidad del pago de su valor.

ción autorizados, el derecho a conceder sublicencias, la madurez, modernidad u obsolescencia de la tecnología, y la exclusividad o no de la licencia, entre otros aspectos.

- Si la tecnología a adquirir está asociada a conocimientos técnicos no divulgados o Know How, entonces antes de la firma del Contrato de Licencia, deberá firmarse un acuerdo de confidencialidad preliminar, con el propósito de que el inversionista pueda acceder al contenido de la tecnología y verificar si el proveedor de la información no divulgada ha observado las condiciones de confidencialidad requeridas para la preservación del carácter secreto y si efectivamente se trata de información secreta. En el caso de que la tecnología sea de dominio público, no se aceptarán disposiciones que obliguen a la parte cubana a guardar confidencialidad sobre esta información, y a realizar pagos por este concepto.
- Con relación a los acuerdos de confidencialidad preliminar deberá preverse el valor razonable que se pagará si una vez que se acceda a la tecnología, para la evaluación antes mencionada, la parte interesada no está de acuerdo en consumir el proceso de inversión.
- Verificar que no se condiciona la transferencia de tecnología a prácticas comerciales restrictivas¹⁴⁶ establecidas en la legislación vigente.¹⁴⁷

¹⁴⁶ “Son aquellas que impiden, perjudican o dificultan el desarrollo tecnológico del adquirente de la tecnología, limitan la libertad empresarial del mismo o representan un abuso por parte del que transfiere la tecnología.” LIUDMILA MORÁN MARTÍNEZ, Conferencia *Las cláusulas restrictivas en las Licencias de Derechos Propiedad Industrial: ¿Prohibiciones necesarias?*, II Congreso de Propiedad Industrial, La Habana, 2005.

¹⁴⁷ El Decreto-Ley No. 68 del 14 de mayo de 1983, dispone en su Artículo 184.- Los Organismos de la Administración Central del Estado y las Empresas, en las negociaciones de transferencia de tecnología destinadas a adquirir o ceder conocimientos técnicos o derechos o licencias para la explotación o el uso de invenciones, modelos industriales o marcas protegidas por el presente Decreto-Ley, tienen la obligación de analizar, evaluar y garantizar, entre otros aspectos, los siguientes:

- a) Que no se violen los derechos de terceros protegidos por el presente Decreto-Ley.
- b) Que se tengan en cuenta los derechos adquiridos por los Organismos de la Administración Central del Estado, las Empresas y las Instituciones en el territorio del cesionario.
- c) Que no se impongan cláusulas que en la transferencia de tecnología, impongan restricciones que directa o indirectamente produzcan efectos desfavorables para la economía, tales como:
 - 1) Las que impongan la obligación unilateral de ceder de forma onerosa o gratuita las invenciones, modelos industriales, mejoras y perfeccionamientos técnicos y las informaciones técnicas al respecto.

- Diseñar la estrategia marcaria de comercialización de los productos y servicios que se deriven de la ejecución de la inversión¹⁴⁸, la que deberá estar

-
- 2) Las que impongan al cesionario la obligación de comprar al cedente original las futuras invenciones y perfeccionamientos de la tecnología, salvo cuando involucren marcas que no son propiedad cedente.
 - 3) Las que prohíban el uso de tecnologías complementarias bien porque impliquen el uso de invenciones protegidas, conocimientos técnicos o procedimientos procedentes de otras fuentes, bien porque se apliquen a la venta o fabricación de productos competidores o de productos que tengan otras marcas o nombres comerciales o ambos.
 - 4) Las que establezcan plazos excesivos de vigencia, prórrogas automáticas o pagos durante un período que exceda al de vigencia de los documentos de protección implicados.
 - 5) Las que estén destinadas a impedir que el cesionario impugne por vía administrativa o judicial los derechos sobre invenciones, marcas y modelos industriales reivindicados u obtenidos en el país del cesionario o en los países de interés de éste.
 - 6) Las que transfieren al cesionario la responsabilidad y la carga, incluida la de carácter financiero, de conservar los derechos de invenciones, modelos industriales y marcas concedidos en los países de interés.
 - 7) Las que impongan como requisitos pagos por conceptos de invenciones, marcas o modelos industriales no registrados en el país del cesionario.
 - 8) Las que establezcan el derecho del cedente a percibir regalías del cesionario por invenciones, marcas y modelos industriales no susceptibles de ser utilizados o cuya utilización carezca de valor económico significativo o que posean efectos equivalentes.
 - 9) Las que establezcan limitaciones a la difusión y a la ulterior utilización de una tecnología ya importada o violen cláusulas contractuales sobre difusión ulterior.
 - 10) Las que impongan al cesionario la utilización del personal designado por el cedente, salvo en la medida necesaria para asegurar la eficiencia de la fase de transmisión de la tecnología y su puesta en práctica.
 - 11) Las que establezcan restricciones relativas a la fijación de los precios que haya de cobrar el cesionario por los productos fabricados o por los servicios prestados mediante la tecnología proporcionada.
 - 12) Las que establezcan disposiciones destinadas a restringir las actividades de investigación y desarrollo técnico del cesionario.
 - 13) Las que exijan que el cesionario conceda la exclusividad de las ventas o de los derechos de representación excepto en los casos de acuerdo de subcontratación o de fabricación que las partes hayan convenido.
 - 14) Las que impidan o entorpezcan la exportación, imponiendo limitaciones territoriales o cuantitativas y exigiendo la aprobación previa de la exportación o de los precios de la exportación de los productos, salvo en aquellos mercados en que ya se esté explotando.
 - 15) Las que restrinjan la propaganda o la publicidad del cesionario.
 - 16) Las que impidan al cesionario la adaptación y mejoras a la tecnología importada.
 - 17) Las que impongan al cesionario la utilización de métodos de control de calidad o de normas de calidad que el cesionario no necesite o desee, salvo cuando el producto lleve una marca de fábrica o de servicio o un nombre comercial del cedente.
 - 18) Las que obligan a utilizar una marca de fábrica, una marca de servicio o un nombre comercial determinado cuando se haga uso de la tecnología proporcionada.
 - 19) Las que restrinjan el alcance, el volumen y la capacidad de producción o el campo de actividad.
 - 20) Las que impongan la obligación de comprar tecnología en forma de paquete o con vinculaciones inaceptables.

¹⁴⁸ Para el uso de las Marcas y Signos Distintivos se observará el cumplimiento de lo dispuesto en la Resolución Conjunta No.1/98 CITMA-MINCEX “Lineamientos e indicaciones generales a cumplimentar por las entidades constituidas con Capital cubano en materia de Marcas Comerciales”.

encaminada a garantizar el uso y fomento de marcas y signos distintivos cubanos en el mercado, de modo que se preserven los intereses nacionales y se conserven estos signos por la parte cubana.

Dado el caso que en la etapa anterior, se hubiera determinado que no existen derechos de Propiedad Industrial asociados a la tecnología a adquirir, y por lo tanto se efectuará la compra de tecnología incorporada, a través del correspondiente Contrato de Compraventa Internacional, debe reflejarse la incorporación de cláusulas de garantías que eximan de responsabilidad al receptor de la tecnología ante reclamaciones de terceros por violación de derechos de propiedad industrial, incluyendo los gastos y procesos de defensa ante instancias judiciales.

Una vez aprobado el Estudio de Factibilidad del proyecto de inversión por el Ministerio de Economía y Planificación y con carácter previo a su ejecución y contratación, es presentada por el inversionista la correspondiente solicitud de Licencia Tecnológica¹⁴⁹ en la etapa de Proyecto Ejecutivo o Ingeniería de Detalle del proceso inversionista.¹⁵⁰ Esta debe contener la información solicitada en el Anexo III¹⁵¹ y adjuntársele el mencionado estudio de factibilidad y la Certificación del Comité

¹⁴⁹ El Artículo 2 de la Resolución 224, de fecha 5 de noviembre de 2014, de la Ministra del CITMA la define como "... el documento técnico-administrativo que autoriza a una entidad inversionista a ejercer una actividad de importación de determinada tecnología o la aplicación de una tecnología de procedencia nacional para la ejecución de un proyecto, obra o actividad y en la que se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el beneficiario de la Licencia Tecnológica del proyecto, obra o actividad autorizada, debe cumplir en relación con los requerimientos establecidos para el proceso de Evaluación Integral de la Tecnología y la transferencia de esta, acorde con las regulaciones vigentes en el país."

¹⁵⁰ Artículo 31.- El titular de un proyecto de obra o actividad susceptible de Evaluación Integral de la Tecnología, presenta a la Autoridad Coordinadora a través del Sistema de Ventanilla Central, la correspondiente solicitud de Licencia Tecnológica en la etapa de Proyecto Ejecutivo o Ingeniería de Detalle del proceso inversionista, con carácter previo a su ejecución y contratación. La solicitud tiene que cumplir con la legislación específica en materia de transferencia de tecnología y medio ambiente, una vez aprobado el estudio de factibilidad del proyecto, de conformidad con lo dispuesto en el Decreto No. 327 "Reglamento del proceso Inversionista".

¹⁵¹ Expediente técnico (Hojas de Trabajo) a entregar en la fase de ejecución en la etapa de Proyecto Ejecutivo o Ingeniería de Detalle por el organismo o entidad inversionista para la solicitud de la Licencia Tecnológica en el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente (Sistema de Ventanilla Central).

Técnico del OACE u OSDE, que aprueba la viabilidad técnico-económica y comercial de la tecnología a ser explotada en las condiciones del país.¹⁵²

Si bien en este anexo, se exige como condición obligatoria la presentación de la proforma de contrato en relación con los derechos de propiedad intelectual, al no estar concatenados los requerimientos que deben exigirse en cada una de las fases y etapas del proceso inversionista, no se hace una diferenciación con respecto al instrumento jurídico que debe presentarse en esta fase, tomando en consideración si existen tales derechos o no. En consecuencia, no se hace mención alguna al Contrato de Compraventa Internacional que debiera aportarse en tanto se estuviera en presencia de la compra de tecnología incorporada. Se considera atinado que, de no poderse aportar dichos contratos de manera íntegra para ser evaluados, al menos se aporte a la OCPI, aquellas cláusulas que formarán parte de los mismos y tienen relación con la propiedad industrial para su dictamen.

Es válido plantear que la Resolución 224/2014, en su articulado no profundiza en comparación con normas anteriores, con relación a los requerimientos que deben cumplirse respecto a la PI, en el marco del proceso de transferencia de tecnología. Por tal motivo, no se ha logrado integrar dichos requerimientos como instrumentos sistémicos en el conjunto de las actividades comprendidas en el desarrollo de los procesos inversionistas donde está inserta aquella. A lo antes expresado se suman carencias con relación a la preparación de los técnicos y decisores que participan en la elaboración de los proyectos inversionistas. Como resultado, se aprecia incompreensión de dichos requerimientos, lo cual genera que en los expedientes creados a tal efecto, los puntos relativos a la propiedad industrial se consideren

¹⁵² Artículo 32.- La solicitud de la Licencia Tecnológica para las inversiones nominales y no nominales, en la fase de ejecución en la etapa de Proyecto Ejecutivo o Ingeniería de Detalle, se presenta al CITMA en idioma español y debe contener la información solicitada en el Anexo III que forma parte de la presente Resolución, de manera cuantitativa y cualitativa, según corresponda, de acuerdo con la naturaleza, las características y complejidad de la inversión. (...)

improcedentes o la información que se aporta para dar respuesta a lo requerido es escasa y carente de argumentos que demuestren profundidad en los análisis realizados.

§ 11. ESTUDIO DE CASOS. REFERENCIA A LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN NACIONAL DICTAMINADOS POR LA OCPI.

El análisis de 52 proyectos de inversión nacional, que fueron remitidos a la evaluación de la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial (OCPI) a partir de 2015, año en que entra en vigor la Resolución No. 224/2014, permitió constatar el análisis insuficiente de los requerimientos relativos a la Propiedad Industrial por parte de los inversionistas nacionales. Entre las deficiencias detectadas se pueden destacar las siguientes:

- En el 35% de los proyectos evaluados no se realiza la consulta de información de propiedad industrial para identificar si existen derechos de propiedad industrial asociados a las tecnologías foráneas que se adquieren.
- En el 33% de los proyectos revisados no se prevé la garantía del proveedor de la tecnología en relación a la responsabilidad que debe asumir en los procesos por reclamación de derechos de propiedad industrial.
- En el 15 % de los proyectos estudiados no se prevén licencias de software y las futuras actualizaciones de los mismos, necesarias para el correcto funcionamiento del equipamiento a instalar.
- En un 13% de los proyectos estudiados se aporta información que corresponde a la documentación solicitada en otras etapas del proceso inversionista.

- En el 12% de los proyectos analizados se aporta información confusa y contradictoria en relación a los derechos de propiedad industrial asociados a la tecnología a adquirir, que no guarda relación con los proyectos evaluados.
- En un 10% de los proyectos examinados no se reflejan los aspectos de propiedad industrial asociados a la tecnología a adquirir.
- En el 6% de los proyectos revisados no se aporta el contrato de compraventa del equipamiento tecnológico.

Estas deficiencias detectadas demuestran que existen reservas en torno a la utilización de la propiedad industrial como herramienta capaz de garantizar el éxito en el proceso de transferencia de tecnología en los proyectos inversionistas. Tal situación se debe fundamentalmente a la inexperiencia de los empresarios e instituciones del país para llevar a cabo acuerdos jurídicos que favorezcan la adquisición y asimilación de tecnologías, lo que obstaculiza la sistematización de los aspectos técnicos, financieros y comerciales necesarios para impulsar de manera exitosa dicho proceso.

§ 12. CONCLUSIONES.

El régimen de regulación directa de los contratos de licencia y transferencia de tecnología se basa en un marcado carácter intervencionista de los organismos estatales en aras de garantizar las condiciones de negociación de los adquirentes locales de tecnologías.

En Cuba no existe una ley única que regule el proceso de transferencia de tecnología, lo cual se constituye en debilidad para lograr una regulación coherente del mismo. No obstante, se han promulgado un conjunto de normas que conforman

un sistema de regulación que se apega por sus postulados al régimen de regulación directa.

Los requerimientos relativos a la Propiedad Industrial que deben incluirse y tenerse en cuenta en el proceso inversionista son: la búsqueda de información en materia de Propiedad Industrial, las Disposiciones en materia de garantías, las Cláusulas respecto a marcas y otros signos distintivos, sobre perfeccionamientos y mejoras y en materia de duración de los contratos.



PROPUESTA SOBRE LOS REQUERIMIENTOS RELATIVOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL QUE DEBEN INCLUIRSE Y TENERSE EN CUENTA EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO IN-VERSIONISTA.

Fase de Preinversión. Etapa de Soluciones Conceptuales. (ANEXO No. 1)

Incluir un apartado denominado “Propiedad Intelectual”, el que se propone quede redactado como a continuación se refleja:

Propiedad Intelectual:

- a) Realizar un diagnóstico de los conocimientos y tecnologías que se deben asimilar, ya sea provenientes del exterior o generadas en el país, puntualizando la situación de las capacidades productivas existentes, grado de obsolescencia de la base material y las limitaciones que confrontan que determinan la necesidad de adquisición de nueva tecnología.
- b) Realizar una Búsqueda de información en materia de propiedad intelectual que permita caracterizar el estado de la técnica a fin de analizar las opciones de tecnologías y su novedad para valorar la conveniencia de su adquisición.
- c) Una vez seleccionada la tecnología que debe adquirirse realizar Búsquedas especializadas a fin de identificar si el equipamiento tecnológico es de dominio público o se encuentra protegido por derechos de propiedad intelectual vigentes en el territorio nacional, que permita definir la futura concertación o no de contratos de licencia para adquirir la tecnología.

Fase de Preinversión. Etapa de Ingeniería Básica. (ANEXO No. 2)

Reformular la redacción del numeral 5, como se expresa a seguidas:

5. Propiedad Intelectual.

En correspondencia con los resultados obtenidos en las búsquedas indicadas en el apartado denominado “Propiedad Intelectual” del Anexo 1, de la presente resolución señalar:

- a) Si existen derechos de propiedad intelectual asociados a la tecnología que requieran la concertación de contratos de licencia de uso de propiedad intelectual en cualquiera de sus modalidades, indicar las posibles cláusulas a negociar en el contrato de licencia, de acuerdo a la legislación vigente, entre ellas:
- el carácter exclusivo o no de la licencia;
 - el alcance de los derechos concedidos especificando los actos comerciales autorizados: fabricación, uso, oferta para la venta, venta e importación;
 - países autorizados para la explotación de la tecnología y actos comerciales permitidos en cada uno;
 - posibilidad de concesión de sublicencias;
 - responsabilidades y garantías;
 - mantenimiento y defensa de los derechos;
 - mejoras y perfeccionamientos;
 - alcance de la autorización de uso del software y acceso a sus actualizaciones.
- b) En caso de que no existan derechos de propiedad intelectual asociados a la tecnología, reflejar la previsión de incluir cláusulas de garantías en los contratos de Compraventa, de Suministro, de Distribución, u otro tipo de contrato, las posibles cláusulas de propiedad intelectual, que:
- aseguren que el proveedor de la tecnología no infringe derechos de propiedad intelectual de terceros vigentes en el territorio cubano;

- eximan de responsabilidad al receptor de la tecnología ante reclamaciones de terceros por violación de derechos de propiedad industrial, incluyendo los gastos y procesos de defensa ante instancias judiciales.

**Fase de Ejecución. Etapa de Proyecto Ejecutivo o Ingeniería de Detalle.
(ANEXO No. 3)**

Reformular la redacción del numeral 4, como a continuación se plantea:

4. Aportar las proformas de contratos de Licencia de Propiedad Intelectual, caso en que existan derechos asociados a la tecnología a adquirir. De no requerirse la concertación de tales contratos de licencia, presentar las proformas de contratos de Compraventa, de Suministro, de Distribución, u otro, o en su defecto las cláusulas relacionadas con la propiedad intelectual dispuestas en el Anexo 2, numeral 5 b) de la presente resolución.



RECOMENDACIONES

Los elementos aportados en la Investigación nos conducen a elaborar las siguientes recomendaciones:

- Evaluar la posible modificación de la Resolución 224, de la Ministra de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente, de fecha 5 de noviembre de 2014, para que se incluyan los requerimientos relativos a la Propiedad Industrial en las distintas fases del proceso inversionista, de acuerdo a la investigación realizada.
- Realizar sesiones técnicas entre los especialistas de la OCPI y los funcionarios encargados de dictaminar los aspectos relativos a la Propiedad Industrial en los grupos responsables del proceso de evaluación integral de la tecnología, sobre los requerimientos relativos a la Propiedad Industrial que se proponen incluir y tener en cuenta en las distintas fases del proceso inversionista, para lograr coherencia y uniformidad en la aplicación de los mismos.
- Que se incluya en el Curso de Gestión Integral del Proceso Inversionista, coordinado por el Ministerio de Economía y Planificación, y en los Cursos de Postgrado de la Oficina Cubana de la Propiedad Industrial el tema relacionado a los requerimientos relativos a la Propiedad Industrial que se proponen incluir y tener en cuenta en las distintas fases del proceso inversionista.

BIBLIOGRAFÍA

§ 1. DOCTRINA

- AUGUSTO CORTESE, MARTIN: “El derecho constitucional y la protección a la propiedad intelectual”, *Revista Electrónica del Instituto de Investigaciones “Ambrosio L. Gioja”*, Año V, Número Especial, 2011, Facultad de Derecho, Universidad de Buenos Aires, ISSN 1851-3069, disponible en: URL: www.derecho.uba.ar/revistagioja
- BARCELÓ BENÍTEZ, DELISABEL: “Algunos apuntes sobre el proceso inversionista en el Ministerio del Turismo”, CD de Monografías 2008, Universidad de Matanzas “Camilo Cienfuegos”.
- BECERRA RAMÍREZ, MANUEL: “El impacto de la revolución tecnológica en el derecho internacional y la problemática de la transferencia de tecnología a nivel interno e internacional”, *Revolución Tecnológica, Estado y Derecho*, Tomo III: Aspectos Sectoriales, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie E: Varios, núm. 56; UNAM, México D.F.: 1993, disponible en: <https://www.unam.mx/>
- BERCOVITZ, ALBERTO: “La formación del derecho de la competencia”, *Actas de derecho industrial*, Editorial Montecorvo S.A., t II, 1975.
- CABANELLAS DE LAS CUEVAS, GUILLERMO: *Contratos de licencia y de transferencia de tecnología en el derecho privado*, (Buenos Aires: Editorial Heliasta S.R.L., 1994), 2da. Ed.
- CABANELLAS DE LAS CUEVAS, GUILLERMO: *Contratos de licencia y transferencia de tecnología en el derecho económico*, (Buenos Aires: Editorial Heliasta S.R.L., 2010), 2da. Ed.
- CÁNDANO PÉREZ, MABEL: “Protección Constitucional de los derechos intelectuales. Especial referencia a Cuba”, *Tesis de Maestría*, Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, La Habana, 2016.
- CASADO CERVIÑO, ALBERTO: “Relieve del control del derecho de marcas”, *Actas de derecho industrial y derecho de autor*, Tomo IX, Madrid:1983, ISBN: 978-84-600-3781-9.
- CASTRO DÍAZ-BALART, FIDEL: *Ciencia, innovación y futuro*, (Barcelona: Grijalbo, 2001).
- CUBADEBATE: *Cuba: Enderezando el camino de las inversiones*, publicado en: Actualización del modelo socialista cubano, Foro Debate, página web cubana.

Disponible en: <http://www.cubadebate.cu/especiales/2015/03/18/cuba-enderezando-el-camino-de-las-inversiones/#.WLI1JvLm43w>

COCKBURN, IAN: Franquicias y Licencias ¿Qué son y en qué medida pueden beneficiarnos? Disponible en:

<https://es.scribd.com/document/159011477/Franquicias-y-licencias-Que-son-y-en-que-medida-pueden-beneficiarnos-pdf>

CORREA, CARLOS M.: *Regímenes de control de la transferencia de tecnología en América Latina*, (Quito, 1980).

CZAR DE ZALDUENDO, S.: *“El régimen común andino sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología: capítulo final”* (1991), t.13.

DE MIGUEL ASENSIO, P. A.: “Presupuestos materiales y tipología contractual”, *Contratos Internacionales sobre Propiedad Industrial*. Civitas Ediciones ed. Madrid: Editorial Civitas, 2000.

FARINA, JUAN M.: *Contratos Comerciales Modernos, Modalidades de contratación empresaria*, (Ciudad de Buenos Aires, Astrea de Alfredo y Ricardo Depalma: 1999), p. 677 y 678, disponible en: http://www.ejuridicosalta.com.ar/files/Contratos_Comerciales_Modernos.pdf

GÓMEZ GIORDANO, RUBÉN: *Proyectos de inversiones para no economistas: Manual de evaluación y formación de proyectos*, (Buenos Aires: Errepar, 2004), 1ra. Ed.

GUAL DÍAZ, MILKOS LÁZARO: “El contrato de franquicia dentro de los negocios jurídicos de propiedad industrial”, *Tesis de Maestría en Gestión de la Propiedad Intelectual*, Oficina Cubana de la Propiedad Intelectual, La Habana: 2008

GUERRERO GAITÁN, MANUEL: “Tipología de los Contratos de Transferencia de tecnología”, *Revista la Propiedad Inmaterial*, Número 13, 2009, Departamento de la Propiedad Intelectual, en Portal de Revistas de la Universidad Externado de Colombia, ISSN digital: 2346-2116, disponible en: <https://revistas.uexternado.edu.co/>

GUERRERO GAITÁN, MANUEL: “Hacia el equilibrio contractual en los procesos de transferencia internacional de tecnología en América Latina”, Tesis de Doctorado, Universidad de Alicante, Alicante: 2012. Disponible en: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/24508/1/Tesis_Guerrero.pdf

HORTA HERRERA, EMILIA: “La comercialización de los derechos de Propiedad Industrial y del secreto empresarial”, *Selección de Lecturas de Propiedad Industrial*, (La Habana: Editorial Félix Varela, 2005), Primera reimpresión, Tomo 2.

INSTITUTO SUPERIOR DE TECNOLOGÍAS Y CIENCIAS APLICADAS, Módulo Ciencia e Innovación Tecnológica, Doctorado Curricular en Ciencias Técnicas, La Habana: 2007.

- KETELHÖHN, WERNER, JOSÉ NICOLÁS MARÍN y EDUARDO LUIS MONTIEL: *Inversiones: Análisis de inversiones estratégicas*, (Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2004).
- MORÁN MARTÍNEZ, LIUDMILA: Conferencia *Las cláusulas restrictivas en las Licencias de Derechos Propiedad Industrial: ¿Prohibiciones necesarias?*, II Congreso de Propiedad Industrial, La Habana, 2005.
- MORÁN MARTÍNEZ, LIUDMILA: “Principales cláusulas abusivas: génesis y realidad actual”, *Tesis de Maestría en Gestión de la Propiedad Intelectual*, Oficina Cubana de la Propiedad Industrial, La Habana: 2006.
- MORÁN MARTÍNEZ, LIUDMILA, JOHANA ODRIÓZOLA GUITART, PEDRO L. ROMERO SUÁREZ: “La gestión de la Propiedad Industrial en la transferencia de tecnología: análisis en Cuba”, *Revista de Derecho Universidad del Norte*, No. 36, Barranquilla, 2011, ISSN: 0121-8697. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/dere/n36/n36a08.pdf>
- MORÁN MARTÍNEZ, LIUDMILA: “Metodología para la gestión de la adquisición de tecnología mediante los Contratos de Licencia de Patente y Secreto Empresarial”, *Tesis de Doctorado en Ciencias Técnicas*, Instituto Superior de Tecnologías y Ciencias Aplicadas, La Habana: 2012.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL: *Pautas para la Evaluación de Acuerdos de Transferencia de Tecnología*, Serie “Desarrollo y Transferencia de Tecnología”, núm. 12, 1981.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL, *Guía de Licencias para los países en desarrollo*, 1977.
- PAIVA HANTKE G.: *Aspectos jurídicos y económicos de la transferencia de tecnología*, Santiago de Chile, Jurídica de Chile, 1991
- RASSIGA, FERNANDO: *Manual de decisiones de inversión y financiamiento de proyectos*, (Buenos Aires: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2011), 1ra. Ed.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la Lengua Española*, 23.^a ed., 2014, disponible en: <http://www.rae.es/>
- TAPIA, GUSTAVO y CARLOS AIRE: *Evaluación comercial de proyectos. Conducción estratégica para la Evaluación de Proyectos de inversión*, (Buenos Aires: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 2011), 1ra. Ed.
- TIRONI, ERNESTO: “La Decisión 24 sobre capitales extranjeros en el Grupo Andino”, artículo basado en secciones del capítulo final de la Tesis de Doctorado del autor, *"Economic Integration and Foreign Direct Investment Policies: The Andean Case"*, Departamento de Economía, 1LI.T., Cambridge, 11ass., 1976. Disponible en:

<https://revistadematematicas.uchile.cl/index.php/REI/article/download/16574/17237>

WIKIPEDIA La enciclopedia libre, disponible en:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Tecnolog%C3%ADa>

WITKER, JORGE: "Bases Jurídicas de la Transferencia de Tecnología en América Latina", *Estudios de Derecho Económico I*, 1ª. reimp. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2016, Biblioteca Jurídica Virtual, disponible en:
<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/1/373/8.pdf>

§ 2. **LEGISLACIÓN**

COMUNIDAD ANDINA (CAN):

- Decisión 24, 1970
- Decisiones 220 y 244, 1987
- Decisiones 291 y 292, 1991

ARGENTINA:

- Ley 19.231, 1971
- Ley 20.794, 1974
- Ley 21.617, 1977
- Ley 22.426, 1981

MÉXICO:

- Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y explotación de Patentes y Marcas, 1972
- Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, 1982
- Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, 1991

BRASIL:

- Ley 5.648, 1970
- Ley 9.279, 1996
- Acto normativo 135, 1997

CUBA:

1. Ministerio de Economía y Planificación:

- Decreto No. 5 "Reglamento del Proceso Inversionista", 1977
- Decreto No. 105 "Reglamento para la evaluación y la aprobación de las propuestas de inversión y de las tareas de inversión", 1982
- Resolución 157 "Perfeccionamiento de las Regulaciones Complementarias del Proceso Inversionista", 1998

- Resolución No. 91 "Indicaciones para el Proceso Inversionista", 2006
- Decreto 327 "Reglamento del Proceso Inversionista", 2014

2. Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente:

- Resolución No. 13, 1998
- Resolución No. 126, 2007
- Resolución 224 "Procedimiento de los permisos requeridos en el proceso inversionista para la tecnología que se otorgan por el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Medio Ambiente", 2014



Universidad de
San Andrés