

Naciones Unidas
Comisión Económica
para América Latina

Banco Interamericano
de Desarrollo

Programa BID/CEPAL
sobre Investigación en
Temas de Ciencia y Tecnología
Monografía de Trabajo N° 6

EL MARCO JURIDICO DE LA
INNOVACION TECNOLÓGICA
EN AMÉRICA LATINA

Convenio INTAL-Programa BID/CEPAL
de Investigaciones en Temas de
Ciencia y Tecnología en América Latina

Vol. I

761204

BID/CEPAL/BA/15
N° 30 diciembre 1976
ORIGINAL: ESPAÑOL

Oficina de la CEPAL en Buenos Aires
Cerrito 264 - 5° piso
1010 Buenos Aires - Argentina

I N D I C E

	Pág.
I. INTRODUCCION.....	1
1. Antecedentes y objetivos.....	1
2. Delimitación del campo de análisis.....	6
3. Contenido y alcance del estudio.....	9
3.1. Diagnóstico del marco jurídico de la innovación tecnológica.....	9
A. Normas directas.....	10
B. Normas indirectas.....	12
C. Normas regionales e implicaciones de las normas nacionales sobre las relaciones de integración y cooperación tecnológica	12
3.2. Evaluación de la incidencia de los factores legales.....	13
4. Fuentes de información y material legal utilizado.....	14
II. SUMARIO Y PRINCIPALES CONCLUSIONES.....	16
1. Características generales del marco jurídico de la innovación tecnológica.....	19

	Pág.
2. El marco jurídico general y las principales fases del proceso de innovación.....	22
2.1. Importación.....	22
2.2. Asimilación.....	26
2.3. Adaptación.....	27
2.4. Creación local.....	29
2.5. Exportación de tecnología.....	31
2.6. Integración y cooperación tecnológica regional.....	32
III. LAS AREAS NORMATIVAS DE LA INNOVACION.....	36
A. NORMAS DE APLICACION DIRECTA.....	36
1. Importación de tecnología.....	36
1.1. Contratos de licencia y transferencia de tecnología.....	37
1.2. Inversiones extranjeras.....	54
1.3. Importación de maquinarias y productos intermedios.....	63
2. Innovación y generación de tecnología.....	71
3. Servicios de consultoria e ingeniería.....	88
4. Invenciones y conocimientos técnicos.....	99
5. Normalización técnica.....	126
B. NORMAS DE APLICACION INDIRECTA.....	137
7. Fomento industrial.....	137

	Pág.
8. Compras del Estado.....	146
9. Protección del consumidor y del ambiente.....	150
9.1. Marcas.....	150
9.2. Publicidad comercial.....	157
9.3. Control de prácticas monopólicas.....	158
9.4. Lanzamiento de nuevos productos.....	160
9.5. Protección ambiental.....	162
C. INTEGRACION Y COOPERACION TECNOLOGICA REGIONAL.....	165
1. Intercambio de tecnología.....	165
2. Innovación y generación de tecnología.....	173
3. Servicios de consultoría e ingeniería.....	176
4. Patentes de invención.....	177
5. Normalización técnica.....	185
6. Fomento industrial.....	188
7. Compras del Estado.....	190
8. Protección del consumidor.....	191
8.1. Marcas.....	192
8.2. Legislación antimonopólica.....	194
Lista de convenios de cooperación técnica entre países de América Latina.....	197

La investigación que se presenta en este documento es resultado del convenio entre el INTAL y el Programa BID-CEPAL de Investigación en Temas de Ciencia y Tecnología en América Latina. El convenio se refiere al estudio de la infraestructura jurídico-institucional del desarrollo tecnológico.

El marco analítico que sirvió de base al estudio fue elaborado por Eduardo White y revisado en conjunto con Jorge Katz y Ricardo Cibotti.

La investigación fue realizada en el INTAL por Carlos Correa, consultor conjunto de INTAL y el Programa BID-CEPAL. La sección "C" del documento fue elaborada por Eduardo White. El volumen II (legislación comparada) fue realizado con el apoyo del Servicio de Información Legal y la colaboración especial de Marcelo Halperín.

El trabajo fue coordinado y revisado por Carlos Correa y Eduardo White.

I. INTRODUCCION

1. Antecedentes y objetivos

Pese al amplio reconocimiento de la importancia del factor tecnológico para el desarrollo económico y a las visibles tendencias reglamentarias del Estado en América Latina, hasta el momento no se han encarado estudios sistemáticos que permitan establecer los efectos que las políticas y normas gubernamentales pueden tener sobre el proceso de innovación en los países de la región. Esta carencia puede atribuirse, por un lado, a la tradicional dislocación existente entre la disciplina jurídica y las otras ramas de las ciencias sociales, y por la otra, a la relativa novedad que tienen muchas de las regulaciones dirigidas a gobernar diferentes aspectos del proceso innovativo.

Supuesto que cierto grado y tipo de desarrollo tecnológico es necesario para el logro de los objetivos económicos y sociales de los países del área, el conocimiento de la forma y la medida en que el marco jurídico de cada uno de ellos regula el cambio tecnológico constituye no sólo un objeto de atención académica sino una cuestión práctica de primera importancia.

Dicha investigación, realizada en un plano comparativo, debería contribuir eficazmente a la evaluación, diseño, revisión y administración de políticas y legislaciones gubernamentales en la materia, tanto en el plano nacional como en el regional.

Desde el punto de vista de quienes deben formular y aplicar dichas políticas, y de los agentes que participan directamente en la actividad innovativa, la primera necesidad es lograr situar sus decisiones dentro de un marco de referencia normativo lo más claro y sistemático posible.

La complejidad y extrema ubicuidad o dispersión de los factores tecnológicos, en comparación con otras variables económicas, torna muy difícil la demarcación de aquellos elementos normativos que forman parte de dicho marco de referencia. A diferencia de otro tipo de legislaciones, como las que regulan el mercado de trabajo o los recursos de capital, una parte considerable de la legislación que puede considerarse "tecnológica" ha sido elaborada sin tener en cuenta (o teniendo sólo parcialmente en cuenta) dicha naturaleza; o bien ha surgido como un subproducto o resultado indirecto de otras políticas e instrumentos.

En efecto, el impacto del instrumental jurídico en las conductas innovativas puede provenir de instrumentos diseñados con el objeto específico o principal de regular esas actividades, o bien de normas destinadas específica o predominantemente a otros objetivos. Entre los instrumentos del primer tipo pueden mencionarse las leyes de patentes, los incentivos fiscales o financieros a las tareas de investigación y desarrollo, los regímenes de importación de tecnología, los mecanismos de promoción de los servicios de ingeniería y consultoría nacionales, etc. Por otro lado, las consecuencias tecnológicas de instrumentos dirigidos a

otros fines o resultados, como los regímenes de fomento industrial, o los sistemas de compras del Estado, pueden ser tanto o más significativas que las de los instrumentos directos.

La dificultad de encuadrar y evaluar el marco legal de las actividades tecnológicas se agrava por la forma en que el mismo se ha desarrollado en el tiempo. Algunos dispositivos son de muy larga data. Las leyes de patentes, por ejemplo, pertenecen en la mayoría de los países al siglo pasado o a principios del presente. Si bien en algunos casos han recibido reformas y adaptaciones, el contexto en el que se aplican actualmente es fundamentalmente diferente al que justificó originalmente su sanción y marcó su función esencial.

Pese a ello, aún es escaso el examen normativo realizado alrededor de sus principios y funcionamiento, así como respecto de sus efectos sobre las actividades innovativas.

Otros instrumentos, en cambio, sólo han aparecido o se han extendido en la región a partir de la década del sesenta, como es el caso del manejo explícito de la desgravación impositiva para los gastos en investigación y desarrollo, la regulación de los contratos de licencia y transferencia de tecnología, etc. Sobre estas materias todavía no se dispone sino de estudios -en el mejor de los casos parciales- que no permiten evaluar los posibles efectos derivados de su aplicación práctica.

El marco jurídico de las actividades tecnológicas es pues el resultado, a veces residual, de un conjunto heterogéneo de medidas legislativas y reglamentarias tomadas por los Estados nacionales a lo largo de las distintas etapas de su desarrollo económico. A medida que el intervencionismo estatal se fue afirmando y diversificando, sin el sos

tén de un encuadramiento global que permitiera integrar las medidas aplicadas, estas últimas dieron lugar a una intrincada madeja normativa que dificulta su comprensión y manejo. De ahí, entonces, la necesidad de trazar los límites externos y determinar los elementos integrantes del derecho aplicable a la tecnología. En otras palabras, se trata, en primer lugar, de levantarse un mapa global del territorio legal en el que se ubica la materia, de realizar un inventario analítico o un diagnóstico general sobre el estado y características de esa legislación.

Además de la tarea básica de delimitar y sistematizar el marco jurídico aplicable, se plantea la posibilidad de indagar la incidencia relativa de los distintos factores legales en la conducta tecnológica de los agentes económicos.

Este segundo objetivo encara las mismas dificultades metodológicas que cualquier intento por medir el impacto del derecho en la realidad social, complicadas por la naturaleza jurídica de las normas sobre tecnología. La aplicación administrativa de las reglas, su carácter frecuentemente programático o indicativo, y su función complementaria de factores no jurídicos que condicionan las conductas en la materia, impiden determinar claramente la dimensión relativa de dicho impacto.

En consecuencia, el examen de los efectos del marco jurídico requiere una estrategia de investigación basada en estudios de casos acotados a determinados instrumentos y, probablemente, a ciertos sectores económicos y países. Esta investigación será encarada en una segunda etapa.

En todo caso, el estudio global de tipo normativo permite realizar un examen de los objetivos tenidos en cuenta por la legislación analizada, y la coherencia de los ins-

trumentos vigentes con dichos objetivos, así como la compatibilidad entre los distintos instrumentos. Por otra parte, se utilizan elementos de juicio recabados de un examen exploratorio sobre la aplicación de los instrumentos, que incluye no solamente la verificación de la vigencia si no hasta donde ha sido posible, la eficacia (en el sentido de su aplicación o utilización) de los mismos, con el apoyo de las fuentes secundarias de información disponible.

Finalmente, se advierte el interés para analizar comparativamente los marcos jurídicos nacionales, en la perspectiva de la región como área de integración y cooperación económica.

En este sentido, la confrontación de los instrumentales y experiencias nacionales permitirá extraer elementos de juicio valiosos acerca de los grados relativos de avance de los sistemas nacionales, su vinculación con los niveles respectivos de desarrollo económico y con la existencia de otros instrumentos y políticas gubernamentales, la adaptabilidad y eventual transferibilidad de algunas técnicas y mecanismos a otros países de la región, y la compatibilidad de los marcos jurídicos de cada país con las posibilidades de integración y cooperación regional en el campo tecnológico.

En síntesis, los objetivos principales de este estudio son los siguientes:

a) establecer los alcances del marco jurídico nacional y regional vinculado con los distintos aspectos o fases del proceso de cambio tecnológico;

b) examinar el contenido específico de las distintas áreas normativas identificadas sobre la base de las racionalidades formales u objetivos explícitos a que están diri

gidas y su posible conexión con la innovación tecnológica, así como determinar el grado de coherencia y compatibilidad que existe entre las distintas políticas en la perspectiva señalada;

c) indagar exploratoriamente las formas de aplicación de las diferentes áreas de políticas e instrumentos legales, en términos de su efectiva vigencia y los condicionantes y modalidades con que son aplicadas;

d) comparar las infraestructuras jurídico-institucionales de los países estudiados, señalando las semejanzas y diferencias existentes y los distintos grados de avance en materia legal y administrativa con respecto a las políticas e instrumentos aplicables. 1/

2. Delimitación del campo de análisis

A los efectos de este trabajo se entiende por "innovación" la introducción en una empresa determinada de un conocimiento tecnológico en estado de ser aplicado a la producción de bienes y servicios. A su vez, al "proceso innovativo" se lo concibe como constituido por diversas fases o aspectos que comprenden la importación, asimilación, adaptación, creación de tecnología, incluyéndose además la exportación de conocimientos técnicos. 2/

1/ Véase el documento de base de esta investigación en INTAL, Programa conjunto con el Programa BID-CEPAL de investigaciones en temas de ciencia y tecnología, sobre estudios jurídicos institucionales en materia de desarrollo tecnológico en América Latina, Revista Derecho de la Integración, No.20, p. 141.

2/ El estudio no comprende los actos de transferencia de tecnología "interna", realizados entre agentes pertenecientes a un mismo país.

Teniendo en cuenta la multiplicidad de elementos normativos que inciden en la innovación tecnológica definida en los términos señalados, fue necesario realizar diversas acotaciones en el campo del estudio.

Una primera limitación se refiere a los temas tratados. Una impresión preliminar al respecto indicaría que el estudio del marco jurídico de la innovación tecnológica requiere el análisis de todas las decisiones emitidas por el Estado que afectan la estructura económica en la que acontece dicho proceso. En efecto, la estructura y nivel de la protección arancelaria, el tratamiento fiscal de las inversiones, el financiamiento para compras de bienes de capital y las tasas de depreciación impositiva, los regímenes laborales y otros muchos aspectos pueden afectar, bajo ciertas circunstancias, el curso del cambio tecnológico. Los cambios en esos parámetros o en otros datos institucionales (v. gr. la reducción de la presión fiscal, la disminución de la protección arancelaria, etc.) pueden también repercutir sobre la conducta de los agentes involucrados en el proceso de innovación, a través de las consecuencias económicas directas de esas variaciones. Tampoco habría razón para excluir normas que instrumentan políticas educativas o fijan el marco de actuación general de los productores y de los consumidores.

Este universo prácticamente ilimitado de factores heterogéneos conforma el contexto en que se desenvuelve el proceso innovativo. Pero no todos ellos constituyen, como es obvio, elementos determinantes de la existencia, contenido y finalidad de las actividades configurativas de ese proceso.

La viabilidad práctica del diagnóstico global del marco jurídico exigió recortar otros aspectos normativos meto

dológicamente separables. En este sentido, la indagación se centró en la identificación y examen de los dispositivos legales dirigidos o referidos al sector productivo de los países latinoamericanos, no abordándose el campo de las organizaciones y relaciones institucionales que conforman la infraestructura científico tecnológica de aquéllos. Esta acotación implica que no se ha tenido en cuenta el marco jurídico que organiza y reglamenta la generación y transferencia de conocimientos tecnológicos en y desde aquel tipo de instituciones (institutos de tecnología industrial, centros de investigación, etc.). 3/

Por otra parte, el análisis realizado se concentra predominantemente en el sector industrial, teniendo en cuenta que este sector es el principal demandante de innovaciones técnicas, y que el marco jurídico del desarrollo industrial se halla más especificado y diversificado que el de otras áreas.

Finalmente, algunos campos legales no han podido ser examinados con el rigor y detenimiento necesarios, en razón del carácter sumamente complejo y cambiante de la red normativa existente. Tal es el caso de los regímenes de importación de maquinarias, equipos y productos intermedios, los que han recibido un tratamiento parcial, focalizado en algunos instrumentos de orden fiscal. En otros casos, aspectos legales que podrían haber sido de interés para la síntesis general (por ejemplo las tasas de depreciación de los bienes de capital) han debido ser dejados de lado por las limitaciones obvias en esta investigación de tipo global.

3/ El tratamiento de este aspecto forma parte de una línea específica del Programa BID-CEPAL sobre estudios en materia de ciencia y tecnología.

3. Contenido y alcance del estudio

3.1. Diagnóstico del marco jurídico de la innovación tecnológica

El marco jurídico de cada uno de los países estudiados ha sido reconstruido sobre la base de un esquema analítico común, en el que se presentan sistemáticamente los instrumentos legales vigentes. De este modo se elaboraron once informes nacionales, que integran como anexos este documento y cuyo contenido se compara en la primera parte del trabajo.

Para encauzar el examen comparativo y posibilitar la presentación sistemática de los textos legales correspondientes, se procuró hallar criterios que permitieran preservar una unidad de análisis y que al mismo tiempo aseguraran la aplicabilidad de la sistematización y ordenamiento al material legal considerado. Esta doble exigencia obligó a redefinir en sucesivas etapas los esquemas que fueron adoptados. Una primera aproximación se realizó ensayando la posibilidad de aislar áreas normativas de acuerdo con su repercusión en distintas fases o momentos del proceso innovativo: importación, asimilación, adaptación, creación y exportación de tecnología. Este planteamiento se enfrentó a diversas dificultades, pues los sistemas legales vigentes no presentan una especificidad formal que permita encasillar sus normas bajo esas múltiples categorías, ya sea porque no existen disposiciones que contemplen esas conductas, ya sea porque lo hacen en forma indiferenciada, o debido a que una misma regulación puede vincularse a aspectos de más de una de aquellas fases.

Si bien el esquema definitivamente aplicado mantuvo un criterio clasificatorio basado en el tipo de conducta innovativa reglada, el mismo fue combinado, por una parte, con categorías referidas al resultado de aquéllas (invenciones patentables), a cierta clase de actividades (servicios de consultoría e ingeniería, compras estatales, etc.) y al marco regulatorio aplicable a determinadas conductas o relaciones (fomento industrial, protección del consumidor y del ambiente). Por otro lado, se distinguió entre instrumentos "directos" e "indirectos", agrupando entre los primeros a aquéllos cuyo contenido se dirige específica o principalmente -en forma explícita o implícita- a la regulación de las conductas propias del proceso innovativo, a aspectos particulares de aquéllas o a resultados objetivos de las mismas. Por instrumentos "indirectos" se entendió aquéllos que no cumplen con alguna de las condiciones anteriores, pero cuya aplicación puede incidir en las actividades innovativas.

Finalmente, se analizan en forma separada las reglas y mecanismos regionales y las implicaciones de las normas nacionales, en función de la integración y cooperación económica regional.

A. Normas directas

La primera categoría de normas cubre el estudio de las siguientes materias:

1) Importación de tecnología: comprende el análisis de los regímenes que disciplinan los contratos de licencia y transmisión de tecnología del exterior, de la legislación sobre inversiones extranjeras, en lo pertinente a este estudio, y de ciertos aspectos de las reglamentaciones de la importación de maquinarias y productos intermedios.

2) Innovación y generación de tecnología: en el curso de la investigación se identificaron numerosas normas referidas a la innovación, y especialmente dirigidas a su fomento, que no discriminan la fuente de la tecnología a ser incorporada (importada o generada localmente). Con el objeto de destacar las normas aplicables a la generación, en esta sección se agrupan aquéllas genéricamente orientadas a la innovación y las que específicamente tienen en cuenta la realización de actividades de creación, adaptación o copia de tecnologías. Se ordenan y analizan los mecanismos tributarios, financieros y de otra naturaleza detectados con relación a esas actividades.

3) Servicios de consultoría o ingeniería: se revisan las disposiciones que establecen preferencias en favor de la contratación de firmas nacionales, la obligación de asociación de las empresas extranjeras que intervienen en operaciones locales, la composición del personal de esas firmas y las medidas de promoción existentes en la región para impulsar su desarrollo.

4) Inventiones y conocimientos técnicos: el contenido de esta sección es el examen de las patentes ordinarias, de otros tipos de patentes, y de otros títulos de propiedad industrial y los modelos de utilidad. También se incluyen, cuando se han detectado, disposiciones sobre los conocimientos técnicos no patentados.

5) Normalización técnica y certificación de calidad: se estudian los principales aspectos de los sistemas existentes en los países considerados.

6) Exportación de tecnología: este punto abarca el análisis de las normas aplicables a la venta en el exterior de plantas "llave en mano" y transferencia de conocimientos técnicos, así como las inversiones directas realizadas mediante el aporte de activos tecnológicos.

B. Normas indirectas

Entre los instrumentos "indirectos" y conforme a la delimitación temática previamente realizada, se consideraron los siguientes:

7) Fomento industrial: sin perjuicio del examen realizado en el punto 1, con respecto a la importación de maquinarias y productos intermedios, se revisan en esta sección los regímenes orgánicos o dispositivos de protección y promoción industrial, incluyendo disposiciones generales, sectoriales, de promoción regional y de apoyo a las empresas pequeñas y medianas.

8) Compras estatales: se refiere a las compras de bienes y de servicios por parte de los organismos oficiales, entidades descentralizadas, empresas públicas, etc. excluidos los servicios de ingeniería y consultoría considerados en el punto 3.

9) Protección del consumidor y del ambiente: bajo este título se incluyen normas relativas a los sistemas marcarios, el control de las prácticas monopólicas, la regulación de la publicidad comercial, el control del lanzamiento de nuevos productos y de la contaminación ambiental.

C. Normas regionales e implicaciones de las normas nacionales sobre las relaciones de integración y cooperación tecnológica

La sección final del análisis comparativo describe los instrumentos normativos derivados de los esquemas regionales de integración y cooperación económica vigentes en América Latina, así como la incidencia de los distintos factores legales nacionales en las relaciones tecnológicas latinoamericanas.

En ese sentido, el examen de cada instrumento o conjunto de dispositivos ha permitido inferir su posible efecto sobre las diferentes fases del cambio tecnológico en la perspectiva de la colaboración entre empresas y gobiernos latinoamericanos.

3.2. Evaluación de la incidencia de los factores legales

El examen del marco jurídico vigente ha tenido en cuenta el posible impacto de los instrumentos analizados sobre las distintas fases del proceso de innovación, evaluando la información disponible sobre su aplicación efectiva.

Además, se han considerado las racionalidades formales u objetivos a que están dirigidos los instrumentos normativos, analizando, por una parte, la coherencia y compatibilidad que existe entre los mismos, y por la otra, las semejanzas y diferencias que en términos globales y para cada categoría de normas se registran entre los países de la región incluidos en el estudio.

En este aspecto, el análisis se ha dirigido a determinar en qué medida el instrumental jurídico regula las conductas propias de aquel proceso, y en caso afirmativo, con qué sentido lo hace, esto es, si se limita a regularlas en forma neutra, si las promueve o estimula, o por el contrario, si las impide u obstaculiza.

Por otro lado, se ha procurado especificar qué tipos de innovaciones son materia de reglamentación (tecnologías de nuevos procesos o productos, cambios en la productividad, mejoras en la calidad, etc.) y hacia qué fuentes (internas o externas) los factores legales orientan explícita o implícitamente los requerimientos tecnológicos del sector productivo latinoamericano.

Asimismo, un conjunto de constataciones y consideraciones de orden teórico han abonado la utilidad de incorporar algunas categorías analíticas complementarias basadas en los elementos selectivos o discriminatorios que el marco legal puede establecer entre los distintos canales de transferencia de tecnología y entre los diferentes tipos de agentes involucrados en el proceso innovativo.

Ellas se refieren, por una parte, al diferente impacto que puede atribuirse a distintos canales y vehículos de transferencia de tecnología sobre la capacidad tecnológica local. Por otro lado, es posible asociar distintos tipos de respuesta, particularmente con relación a la importación de tecnología y a la generación doméstica de conocimientos, según el carácter (público o privado) de los agentes productivos, su pertenencia a una organización empresaria internacional, el tamaño de la empresa, la estructura del mercado donde opera, y el tipo de productos que fabrica.

4. Fuentes de información y material legal utilizado

La identificación de los factores legales incluidos en las diferentes categorías normativas implicó, en primer lugar, la localización de las normas que en cada ordenamiento jurídico regulan los distintos aspectos de la innovación tecnológica, y la verificación de su vigencia.

Al respecto, la principal fuente de documentación ha sido el Servicio de Información Legal Económica (SILE) del INTAL.

A fin de complementar la información del SILE y examinar exploratoriamente la aplicación efectiva del instrumental jurídico, se realizaron visitas especiales a seis países de la región, en los que se entrevistaron funcionarios y profesionales locales. Se obtuvieron también documentos oficiales e informes técnicos de diversos organismos que facilitaron la interpretación y evaluación de las normas y mecanismos analizados.

El examen de las normas jurídicas se ha centrado fundamentalmente en las de carácter sustantivo, considerando sólo incidentalmente las reglas procesales y administrativas.

Las normas sustantivas consideradas incluyen institutos de derecho público y privado, de naturaleza prescriptiva, atributiva de derechos, o simplemente programática o indicativa 4/. Se han tenido en cuenta, además de las reglas generales, los reglamentos administrativos y decisiones gubernamentales y judiciales disponibles para interpretar los instrumentos legales y su aplicación.

El presente estudio se ha desarrollado sobre el material legal en vigor en los once países de la ALALC, incluyendo las normas regionales e internacionales vigentes en el mes de julio de 1976. 5/

4/ No obstante, no se han considerado los planes o programas de desarrollo tecnológico dictados en algunos países de la región. Estos documentos podrán ser utilizados en otra etapa del estudio como marco de referencia para evaluar -con criterios propios de las instancias nacionales- el instrumental jurídico existente en los países donde rigen tales instrumentos.

5/ La amplia cobertura del estudio explica que parte del material legal haya sido modificado mientras se elaboraba el informe final. Tal es el caso de la legislación argentina sobre radicaciones extranjeras que ha modificado importantes aspectos del régimen anterior. El Gobierno argentino ha anunciado asimismo, la modificación de la ley de transferencia de tecnología, y se encuentra en estudio la revisión de las leyes de promoción industrial y las de patentes y marcas.

II. SUMARIO Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

Conforme surge de la definición de los objetivos de este trabajo, y de la presentación metodológica realizada, este documento condensa el resultado de una fase básicamente exploratoria, cuya finalidad ha sido la de obtener un cuadro de la situación existente, con vistas a elaborar un diagnóstico global que describa los principales rasgos del fenómeno analizado.

Dentro de este marco, es posible formular algunas conclusiones generales extraídas del examen comparativo realizado. Algunas conclusiones sirven para ratificar hipótesis o impresiones respecto de las cuales existe cierto consenso en la región, tales como la ausencia en la misma de lo que podría denominarse un "régimen de tecnología", 6/ la falta de instrumental adecuado para promover el desarrollo tecnológico, la preocupación pública en la mayoría de los países sobre la necesidad de controlar la importación de tecnologías, etcétera.

6/ Sobre el concepto de "régimen de tecnología" véase Sábato, Jorge A., "Bases para un régimen de tecnología", Comercio Exterior, México, vol. XXIII, No. 12, diciembre de 1973.

Efectivamente, el estudio realizado pone de manifiesto una significativa desorganización, falta de conexión y compatibilización entre distintos instrumentos, en el que se destaca la desproporción entre el desarrollo legal en los aspectos vinculados con la transferencia de tecnologías extranjeras, frente a escasas manifestaciones o aplicaciones de medidas destinadas a la generación local de conocimientos técnicos.

Sin embargo, más allá de esas comprobaciones que caen dentro de los resultados razonablemente esperables, el estudio permite destacar algunos elementos sustantivos relevantes para los objetivos de la investigación.

En este sentido, ha podido observarse la existencia de un conjunto de mecanismos legales que fomentan la incorporación de tecnologías al sector productivo. Si a este hecho se vincula la ausencia de medidas -o la escasa aplicación de las existentes- para la generación doméstica de conocimientos técnicos, y si se admite que los países latinoamericanos dependen en gran medida de insumos tecnológicos externos, puede sentarse como colorario general que la búsqueda de una aceleración del cambio técnico en la región puede estar discriminando de hecho en favor de la introducción de tecnologías extranjeras, en lugar de sustentarse en una elevación de la capacidad tecnológica nacional y regional.

La estructura básica de este modelo no sería necesariamente afectada, por otra parte, por la existencia de regímenes de contralor de los actos y vehículos de importación de tecnología extranjera, en tanto la concepción y funcionamiento de los mismos gira en torno a la intervención y revisión de las condiciones de negociación de dichos actos, pero no se extiende hacia atrás, para alcanzar y regular los procedimientos de selección de proveedores

y tecnologías alternativas, ni tampoco lo hace en general, hacia adelante, para reglamentar las formas de utilización de las técnicas importadas ni verificar o pautar su asimilación, adaptación y difusión locales.

Asimismo, llama la atención que mientras la principal actividad de generación de conocimientos discurre en América Latina a través de tareas adaptativas en planta, no existe sino un reflejo parcial de este hecho en la legislación, a la par que se mantienen instituciones o se incorporan contenidos normativos que tipifican las conductas o protegen los resultados innovativos de actividades escasamente desarrolladas en la región. 7/

No obstante, pueden señalarse ciertos indicadores de tendencias al cambio con relación a la situación existente, sea a través de nuevas figuras normativas o de modificaciones de cuerpos legales vigentes. En este sentido, cabe mencionar el trabajo conceptual y el esfuerzo de armonización ensayado en el Grupo Andino, principalmente a través de la Decisión 84 que fija las "Bases para una Política Tecnológica Subregional", los ajustes realizados en la le-

7/ Tal es el caso de la legislación de patentes de invención. Otro ejemplo ilustrativo ha sido la aplicación del Decreto Ley 18.527 en la Argentina, el cual permitió una desgravación adicional para los gastos en investigación y desarrollo experimental. Para juzgar los proyectos presentados con el fin de acogerse el beneficio legal la autoridad de aplicación adoptó la definición de investigación y desarrollo del "Manual Frascati", difundida en América Latina a través de los trabajos de la OEA para el inventario de las capacidades científico tecnológicas nacionales. En parte debido a la aplicación de aquel criterio, demasiado restrictivo para las actividades innovativas "menores", típicamente realizadas en el país, y en parte por la posibilidad de evasión fiscal que abría aquella norma, fueron rechazados prácticamente todos los proyectos presentados. Actualmente el Decreto Ley 18.527 no se halla en vigor, pero quedan aún solicitudes de desgravación no resueltas por la autoridad competente.

gislación de transferencia de tecnología de algunos países, la regulación y promoción de las actividades de empresas nacionales de consultoría e ingeniería, la nueva atención asignada a los procedimientos de normalización y certificación de la calidad, especialmente en algunos países relativamente menos industrializados, el establecimiento de medidas de fomento a la exportación de tecnología, entre otras medidas.

Se presentan a continuación las principales conclusiones que se desprenden del análisis efectuado, de acuerdo con los distintos aspectos del proceso de innovación afectados por los ordenamientos jurídicos examinados.

1. Características generales del marco jurídico de la innovación tecnológica

a) Los ordenamientos jurídicos nacionales tienden a fomentar, en general, en diversas formas y con diferentes mecanismos, la incorporación de tecnologías al sector productivo. Puede afirmarse que los factores legales analizados se orientan a generar o complementar, principalmente en el marco de las políticas de industrialización de cada país, las fuerzas tendientes a provocar cambios tecnológicos en las empresas productoras.

b) Además de las medidas directamente referidas a la innovación tecnológica, la regulación y promoción de nuevas inversiones productivas, de origen interno o externo, contiene estímulos, o establece como condición para autorizar o conceder los beneficios establecidos en las respectivas legislaciones, la introducción de innovaciones técnicas. En algunos países, el adelanto tecnológico forma parte de los objetivos explícitos de los dispositivos de fomento industrial, y existe una multiplicidad de requi

sitos tendientes a crear demandas tecnológicas por parte de las firmas beneficiarias. En ciertos regímenes de compras estatales, por otro lado, se incluyen modalidades operativas que pueden tener implicaciones sobre el proceso innovativo de las empresas locales.

c) No es posible establecer una línea demarcatoria en cuanto al tipo de innovación que se alienta predominantemente en la región. En general, se estimula, directa o indirectamente, tanto la incorporación de nuevos procesos y productos, (innovaciones "mayores") como la mejora de las tecnologías existentes, en cuanto a calidad de los productos, productividad, "modernización" y eficiencia de las empresas (innovaciones "menores"). Sin embargo, en los países relativamente menos desarrollados las innovaciones "menores" tienen una expresión más intensa en el instrumental jurídico, que en los países de un grado más avanzado de industrialización. Como hipótesis puede sugerirse que este fenómeno responde, por un lado, a un intento de los países menos industrializados de suplir o complementar las fuerzas de mercado que en los países de mayor desarrollo industrial relativo habrían llevado ya a alcanzar niveles superiores de calidad y productividad, y por el otro, a diferencias temporales en la aparición del intervencionismo estatal, y a la diversidad de grados y matices existentes entre los países respecto de la ingerencia estatal en las actividades productivas.

d) La incorporación de tecnologías mediante la adquisición y utilización de maquinarias se promueve ampliamente, a través de instrumentos generales o específicos destinados a facilitar la introducción en el proceso productivo de esos bienes. Este rasgo implica, en principio, un fuerte incentivo a la mecanización de la industria, en perjuicio del uso de técnicas de mano de obra intensivas, cuya utilización es objeto de muy escaso apoyo.

e) La presión de los regímenes legales en favor de la innovación técnica no es selectiva, en general, en lo que respecta a la fuente de satisfacción de los requerimientos tecnológicos que se generan, en términos de su origen nacional o extranjero. Hace excepción a esta regla el caso de los servicios de ingeniería y consultoría, con respecto a los cuales existe una marcada tendencia a procurar su adquisición al interior de cada país, o en el mercado subregional (en el caso del Grupo Andino).

f) La innovación basada en conocimientos patentados en la región es, como es sabido, escasamente significativa, no obstante la existencia de dispositivos en la mayoría de los países que intentan forzar la aplicación industrial efectiva de los conocimientos patentados. Los regímenes de patentes regulan el uso del resultado de una actividad inventiva, sin alcanzar a estimular o presionar en favor de cambios técnicos en el sector productivo nacional.

g) El control directo de la innovación se circunscribe en general a la autorización previa del lanzamiento de ciertos productos nuevos que pueden afectar la vida o la salud, y en algunos países a los efectos contaminantes de la aplicación de ciertas tecnologías. Respecto de este último aspecto, se observa en la región una tendencia a regular orgánicamente las medidas de protección ambiental.

h) La reglamentación actual de los derechos marcarios permite a las empresas extranjeras cubrir las distintas etapas del "ciclo del producto", exportando primero directamente a los países latinoamericanos, y estableciendo luego subsidiarias o concediendo licencias para la explotación de las marcas ya impuestas en los mercados locales. Puede

sostenerse que la posibilidad de desarrollar esta secuencia favorece la contratación del uso de marcas de titulares extranjeros por empresas locales interesadas en satisfacer una demanda potencial o existente, y estimula la introducción de las técnicas asociadas a la fabricación de los productos comercializados bajo aquellos títulos.

i) El conjunto de ordenamientos jurídicos nacionales no presta actualmente un marco apropiado a la cooperación tecnológica entre los países de la región. La naturaleza proteccionista de algunos instrumentos nacionales (transferencia de tecnología, compra nacional, fomento industrial) y, por otro lado, la apertura internacional de otros instrumentos (patentes, marcas), tiende a sesgar las relaciones tecnológicas internacionales hacia fuera de la zona, bloqueando o desestimulando la transferencia regional de tecnología. El esquema de integración del Grupo Andino se propone, a través de un conjunto de medidas, establecer un programa conjunto de transferencia y desarrollo tecnológico con base en el tratamiento preferencial de las demandas y ofertas de conocimientos técnicos generados en la región.

2. El marco jurídico general y las principales fases del proceso de innovación

2.1. Importación

a) En nueve países de la región 8/ la importación de tecnología canalizada a través de contratos de licencia, transmisión de conocimientos y prestación de servicios técnicos está sometida a normas regulatorias específicas, que establecen instancias de mediación gubernamental entre los pro

8/ Las excepciones son Paraguay y Uruguay.

veedores y receptores de tecnología.

Según se ha señalado, la intervención estatal se ejerce fundamentalmente sobre el resultado de la negociación iniciada o concluida entre las partes interesadas, y sólo indirectamente sobre la selección de la tecnología realizada por el demandante de la misma. Los mecanismos regulatorios se articulan con base en la evaluación y registro de los actos reglamentados, aplicándose principalmente a tres materias: a) objeto del acto: incluye el examen del tipo de tecnología transferida, su disponibilidad local y la desagregación del "paquete" tecnológico; b) costo y duración (fijación de topes máximos a la retribución de la tecnología extranjera, plazo de los acuerdos y otras medidas); c) cláusulas restrictivas (control de las prácticas limitativas de la utilización de la tecnología transferida, de la producción y comercialización de los productos, de la administración de la empresa, de las actividades adaptativas y de investigación y desarrollo tecnológico, etc.). En particular, la contratación en el exterior de servicios de ingeniería y consultoría se restringe -a parte de la aplicación de estos regímenes- mediante otros mecanismos tendientes a incrementar la participación de las firmas locales en la satisfacción de la demanda interna de los mismos, originada en el sector público o en el sector privado.

En las regulaciones más recientes (Argentina, Brasil) se advierte una tendencia a diversificar, por una parte, el repertorio de condiciones que pueden (o deben) dar lugar al rechazo de los actos sujetos a evaluación, y a incluir, por la otra, recaudos de tipo positivo cuya finalidad atiende principalmente a crear garantías de una transmisión efectiva, real y completa de la tecnología adquirida, y a fortalecer la asimilación local de los conocimientos importados.

Los regímenes destinados al control de la importación de tecnologías desincorporadas no incluyen regulaciones sobre la fase de aplicación de la ventaja tecnológica adquirida, ni las leyes generales de represión de prácticas monopólicas y controles de precios vigentes en algunos países de la región, imponen límites efectivos a la posible creación de situaciones monopólicas o la imposición de altos precios por el receptor de la tecnología.

b) Salvo escasas excepciones (Chile, Brasil), los regímenes tributarios no incluyen instrumentos de política explícita para restringir o alentar determinadas formas o tipos de transferencias tecnológicas desde el exterior. Por otra parte, ellos permiten en general, sin limitaciones, la deducción de los gastos incurridos en concepto de importación de tecnología por el receptor local, así como la amortización del costo de adquisición de activos intangibles, cualquiera sea su origen.

c) En la práctica, el otorgamiento de patentes de invención conforme a las legislaciones vigentes en la región, implica la adopción de decisiones sobre la importación de la tecnología respectiva, aunque dichas legislaciones proveen criterios de evaluación mucho más limitados (novedad, aplicación industrial, altura inventiva) que los aplicables en virtud de los regímenes de importación de tecnología, los cuales tienen en cuenta los efectos de la tecnología sobre el desarrollo industrial, la balanza de pagos, la generación de empleo, etcétera. Además, la existencia de esos títulos condiciona los plazos y otras modalidades de los acuerdos de licencia concertados con empresas del exterior.

d) En todos los países se admite la inversión extranjera en la forma de aportes de bienes de capital sujetándola en algunos de ellos a requisitos acerca de la novedad y caracte-

rísticas tecnológicas de los mismos. La capitalización de activos tecnológicos intangibles, en cambio, no se autoriza en varias de las legislaciones consultadas, como tampoco los pagos de regalías u otros conceptos por transferencias entre filial y matriz, como en el caso de los países del Grupo Andino.

No existe una opción previa de los países latinoamericanos acerca de la forma organizativa (contratos de licencia o inversión extranjera) que debería asumir la incorporación de técnicas extranjeras en la mayoría de los sectores productivos. La composición de las áreas reservadas a la iniciativa nacional y excluidas a nuevas inversiones (principalmente los sectores extractivos, servicios públicos, productos básicos, servicios financieros, etc.), y la relativa apertura del sector industrial a las inversiones externas sugiere que éstas se perciben en la región como una forma normal de canalización de tecnologías, especialmente las de carácter manufacturero.

En la mayoría de los países se procura que dichas inversiones involucren el aporte de tecnologías extranjeras, para sustituir importaciones, promover exportaciones y, especialmente en los países de menor desarrollo relativo, mejorar los métodos productivos existentes. Las legislaciones establecen además ciertas características generales que debería reunir la tecnología incorporada bajo esta modalidad (ocupación de mano de obra, utilización de recursos nacionales, etc.). Sin embargo, al igual que en el caso de los regímenes aplicables a los contratos de transmisión de tecnología, el control del ingreso de inversiones directas se sustenta en general en la autorización previa y análisis de las solicitudes particulares de radicación, sin llevarse a la práctica procedimientos de selección y evaluación de distintas fuentes o formas de

captar recursos externos.

e) En cuanto a la regulación de la importación de bienes de capital y otros productos que incorporan tecnologías, ella es, en principio, de carácter restrictivo, en virtud de la aplicación de gravámenes y otros mecanismos que encarecen el costo de importación, o bien, en algunos países o con relación a determinados productos, de medidas directas limitativas de aquellas operaciones. Sin embargo, en caso de no comprobarse la existencia de producción nacional sustitutiva de los bienes demandados ("similar nacional"), la regla se invierte, y los interesados disponen de un amplio conjunto de beneficios y estímulos para la adquisición de tales bienes en el exterior, que impulsan la mecanización de la industria con base en la introducción de equipos importados.

Por otra parte, la protección de la industria nacional mediante medidas arancelarias y para-arancelarias, parece ser objeto de un replanteamiento en varios países de la región, tendientes a revisar la función que esos mecanismos han desempeñado en las características y eficiencia del sector industrial de esos países.

En algunas legislaciones, asimismo, se procura encauzar la incorporación de tecnologías mediante importación de bienes físicos, dentro de determinados parámetros referidos a la "novedad" y "modernidad" tecnológica de aquéllos.

2.2. Asimilación

a) No existe en la región un conjunto orgánico de disposiciones destinado a regular la asimilación local de los conocimientos técnicos importados. No obstante, se ha identificado una serie de normas e institutos que procu-

ran o puedan contribuir a fortalecer la absorción de las tecnologías extranjeras.

b) Según se señaló, uno de los rasgos de la evolución reciente de los regímenes de control de contratos de licencia y transferencia de tecnología del exterior, es la previsión de recaudos positivos tendientes a asegurar la transmisión efectiva de los conocimientos objeto del contrato, y su asimilación por el personal técnico. No obstante, dado el carácter preventivo de los procedimientos de control, su acción se limita, en general, a establecer los requisitos formales para que tal proceso se lleve a la práctica.

c) Asimismo, en algunas legislaciones de radicaciones externas se expresa la preocupación por el aprendizaje local de las tecnologías importadas a través de requisitos referentes a la capacitación de los profesionales y técnicos locales y a la participación del personal nacional en la dirección técnica de la empresa. La ausencia de una efectiva capacidad de dirección técnica de la empresa por los inversores nacionales, puede implicar el tratamiento legal de la misma como entidad extranjera.

d) La asociación obligatoria de las firmas nacionales de ingeniería y consultoría con empresas extranjeras es una medida generalizada en la región, especialmente con relación a las contrataciones del sector público, que puede incidir en el proceso de absorción de las técnicas extranjeras. Asimismo, en algunos países se prevén estipulaciones específicas sobre la composición, en cuanto a participación de profesionales locales, del plantel de las firmas consultoras y de ingeniería extranjera.

2.3. Adaptación

a) Las tareas adaptativas no tienen en América Latina una

expresión jurídica específica y diferenciada. Los regímenes regulatorios de contratos de importación de tecnología, procuran, con diversos matices, garantizar la disponibilidad para el receptor de las mejoras o perfeccionamientos que se introdujeran a las técnicas transmitidas, impidiendo las cláusulas de cesión compulsiva de las mismas al proveedor.

b) La definición de determinados parámetros al aporte de tecnologías canalizado a través de radicaciones extranjeras, (ocupación de mano de obra, uso de insumos nacionales, etc.) puede constituir una forma de presión en favor de la adaptación local de las técnicas importadas. No existe, sin embargo, información suficiente acerca de su aplicación efectiva.

c) Los sistemas de propiedad industrial latinoamericanos no amparan, en general, el resultado de actividades adaptativas o invenciones "menores". Por un lado, las patentes de mejoras o perfeccionamiento suponen, en casi todos los países donde se regulan, la confluencia de los mismos requisitos de patentabilidad exigidos con relación a las patentes ordinarias, y someten al mejorante a fuertes condicionamientos respecto del titular de la patente original. Por otra parte, solamente en Brasil se legisla sobre los modelos de utilidad, en tanto que en los restantes sólo se amparan los diseños o modelos industriales aplicables a formas o aspectos concebidos exclusivamente con finalidad ornamental.

d) Los sistemas de normalización técnica fomentan la introducción de cambios y mejoras tecnológicas en los procesos y productos con mira principalmente en elevar los niveles de calidad de la producción nacional. En especial, en algunos países menos desarrollados de la región se advierte un énfasis marcado de la acción estatal

sobre la normalización y mejora cualitativa de los productos ofrecidos en el mercado interno o destinados a la exportación.

e) En algunos países se propician deliberadamente los controles de calidad por parte de los licenciados de marcas sobre los productos fabricados localmente que llevan tales signos. Esta práctica puede crear, sin embargo, limitaciones importantes a las tareas adaptativas de los licenciarios nacionales.

f) Si bien no existen suficientes elementos de juicio al respecto, debe citarse aquí la posible acción de las empresas de ingeniería y consultoras locales en la adaptación de las tecnologías extranjeras a las condiciones y escalas locales. Las actividades de dichas empresas gozan en la región de un nutrido instrumental de protección y fomento.

2.4. Creación local

a) Conforme se anticipó, una de las principales conclusiones de esta investigación es por una parte, la escasez de dispositivos legales específicamente dirigidos a regular y, en especial, promover, las actividades de creación tecnológica, y por la otra, la existencia de diversos instrumentos que fomentan la innovación mediante incentivos directos, sin discriminar la forma en que el requerimiento tecnológico puede ser satisfecho.

b) En general, existe una correspondencia entre la previsión de instrumentos fiscales y financieros para alentar la investigación y desarrollo y el grado de industrialización de los países considerados. En Argentina, Brasil y México, se concentra la mayoría de esos instrumentos, aunque con significativas diferencias en cuanto

a su alcance y ámbito de aplicación.

c) La escasa utilización de los mecanismos tributarios como incentivo o regulador de la asignación de recursos a las tareas de creación tecnológica, y la concepción y estructura de los existentes contrasta, entre otros aspectos, con el estímulo a la incorporación de tecnología externa que representa la deductibilidad general de los gastos incurridos en concepto de adquisición de tecnologías en el exterior.

d) Tampoco se hallan difundidos en la región los aportes financieros directos para investigación y desarrollo en el sector productivo.

Las medidas crediticias, en cambio, son más abundantes, pero, parecen tener escasa aplicación efectiva y en muchos casos se orientan a la innovación en sentido amplio, antes que a la generación interna de conocimientos.

e) Una excepción a la situación descrita es el caso de Perú, donde se han puesto en práctica nuevas herramientas de desarrollo tecnológico, como la promoción de las "empresas de tecnología" y la asignación forzosa de fondos para tareas de investigación en tecnología industrial.

f) En los tres países de mayor desarrollo relativo, los regímenes de control de la importación de tecnologías desincorporadas, procuran levantar las barreras formales a la realización de actividades de investigación mediante la supresión de las cláusulas restrictivas de dichas actividades realizadas por el receptor.

g) Asimismo, en algunos países se cuenta, entre los criterios de aprobación de inversiones externas, la realización de dichas tareas en el país de radicación. En

los países donde se excluyen a las empresas extranjeras de los beneficios generales de promoción industrial o particulares de desarrollo tecnológico (Argentina, México, Perú), dichos criterios pueden constituir -si bien se desconocen casos sobre su aplicación práctica- medidas directas de impulso a la generación local de tecnologías.

2.5. Exportación de tecnología

a) Salvo contadas y limitadas excepciones, no existen en la región disposiciones regulatorias de la exportación de tecnología. No obstante, en varios países se han establecido mecanismos de promoción para la prestación de servicios técnicos en el exterior, la venta de tecnologías para plantas "llave en mano" u otras formas de transferencia.

También en este aspecto, es observable un énfasis mayor sobre estas medidas en los países relativamente más industrializados en la región y particularmente en Argentina, Brasil y México.

b) La transferencia de tecnología al exterior bajo la forma de aportes tangibles o intangibles suministrados bajo la forma de inversiones directas tampoco ha sido objeto de reglamentación en la mayoría de los países considerados. Solamente en Colombia existe un régimen orgánico para la inversión de capitales en el extranjero, aplicable a aquellas operaciones.

c) La posibilidad de exportar tecnologías previamente importadas, puede ser obstaculizada en el corto plazo por las cláusulas contractuales que impiden las sublicencias, y las cláusulas de confidencialidad, que en general son admitidas por las legislaciones.

2.6. Integración y cooperación tecnológica regional

a) La significación de las actividades innovativas en el plano de la integración y cooperación tecnológica entre gobiernos y firmas latinoamericanas ha sido contemplada expresamente sólo en el caso del Acuerdo de Cartagena. En general, el esquema de la ALALC, y la estructura de los once regímenes nacionales, no incorporan criterios e instrumentos que permitan adoptar las conductas tecnológicas a la interacción regional.

El ordenamiento subregional andino concentra sus dispositivos en la regulación de la transferencia de tecnología desde fuera de la zona, mediante la aplicación de un régimen común a los diferentes canales de importación de conocimientos técnicos (Decisión 24) y el compromiso de aplicar un arancel externo común en el que se incluye el criterio de contribución tecnológica. Tanto el régimen común andino como las leyes nacionales de los demás países no han previsto distinciones de tratamiento a las transferencias de tecnología intralatinoamericanas. En consecuencia, ciertas normas diseñadas en vistas a controlar las imperfecciones del mercado internacional de tecnología, pero aplicadas también a las relaciones entre firmas latinoamericanas, pueden impactar negativamente dichas transferencias, al establecer requisitos cuyo rigor sería desproporcionado, en general, al ser aplicado a empresas latinoamericanas de menor dimensión relativa, o al basarse en consideraciones de tipo proteccionista, sin atender a los objetivos de integración económica. En este sentido, se destaca el control de ciertas cláusulas consideradas restrictivas en los contratos de licencia; las limitaciones a la capitalización de activos tecnológicos; los criterios de modernidad y novedad aplicados a

la importación de bienes de capital y las discriminaciones generales a su favor frente a la transferencia de tecnologías más intensivas de mano de obra; la inexistencia de acuerdos para regular la doble imposición entre países de la zona; la falta de previsión legal de las inversiones nacionales en otros países de América Latina, etc. Entre las pocas excepciones, pueden mencionarse el régimen de empresas multinacionales andinas (Decisión 46); la preferencia regional establecida por la Decisión 24 con respecto a las adquisiciones estatales; la ley colombiana de inversiones en el exterior.

b) En el campo de la innovación y generación de tecnología, el único antecedente regional de importancia es la Decisión 84 del Grupo Andino, que establece las bases de una política tecnológica subregional, incluyendo instrumentos específicos con incentivos crediticios y fiscales, y la realización de proyectos andinos de desarrollo tecnológico en materias específicas de interés conjunto. Existe, además, una red de convenios intergubernamentales de cooperación técnica, muchos de los cuales tienen un contenido fundamentalmente programático o declarativo.

c) La colaboración regional a través de los servicios de consultoría e ingeniería se ve afectada, en principio, por la vigencia de reglamentaciones nacionales que tienden a orientar la demanda de dichos servicios a los mercados internos. Una excepción es la Decisión 84 del Grupo Andino que establece varios mecanismos que asimilan las empresas multinacionales andinas a las empresas nacionales, desde el punto de vista de su promoción.

d) El sistema de patentes actualmente vigente en los países de la región no se adecúa a los principios y necesidades de los procesos de integración económica. La protección territorial absoluta concedida a los titula-

res de patentes permite bloquear el intercambio regional de productos patentados, al incluir el monopolio de las importaciones. De este modo puede favorecerse la cartelización de los mercados nacionales a través de actos unilaterales de las empresas o de acuerdos de licencia de patentes que incluyan restricciones territoriales. La Decisión 85 del Grupo Andino elimina con alcance general el derecho a oponerse a las importaciones dentro de los derechos del patentado, pero dicho reglamento no se encuentra aún en vigencia.

La débil protección a las invenciones menores, y el principio de tratamiento nacional aplicado a las patentes extranjeras, explican en parte el bajo grado de patentamiento recíproco entre los países de la región.

En el Grupo Andino, la Decisión 85 estipula algunos elementos de tratamiento preferencial a las invenciones de otros países de la subregión, como en materia de explotación de la patente dentro de Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial, y con respecto al derecho de prioridad de las solicitudes.

e) Los acuerdos de integración no han promovido hasta el presente la armonización de las disposiciones nacionales sobre normalización técnica, cuyas disparidades puedan ocasionar trabas al comercio de efectos similares a los obstáculos arancelarios. Puede mencionarse al respecto la labor de difusión que desempeña la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT), la preparación de normas técnicas subregionales que ha previsto el Programa petroquímico del Grupo Andino, y el programa de normalización contemplado en la Decisión 49 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

f) Los sistemas nacionales de fomento industrial actúan entre sí como marcos paralelos y aislados, y en con

secuencia no favorecen directamente la complementación industrial y dentro de ella, la especialización o colaboración en materia tecnológica. En el Grupo Andino, los programas Sectoriales de Desarrollo intentan coordinar las nuevas inversiones en sectores básicos, habiéndose tenido en cuenta en su formulación, determinados criterios regionales de contribución tecnológica.

g) Estrechamente vinculados a los regímenes de fomento, los sistemas nacionales de compras estatales se orientan a la sustitución de importaciones e introducen una barrera adicional al intercambio tecnológico a través de bienes y equipos. Solamente en la legislación de Argentina se prevé un tratamiento preferencial a los productos originarios de la ALALC, bajo condiciones de reciprocidad. A nivel regional, las Decisiones 24, 46 y 49 del Grupo Andino procuran coordinar el poder de compra de los Estados miembros.

h) La protección al consumidor no constituye una tarea de importancia en el actual marco de instrumentos regionales. En materia de marcas, se plantea un problema similar al caso de las patentes, derivado del carácter de monopolio territorial que revisten las mismas. En este sentido, la Decisión 85 estipula una solución semejante, consistente en la prohibición al titular de la marca de oponerse a las importaciones de otros países miembros. Además, se introduce una definición regional del uso de la marca, y un derecho de prioridad subregional a las solicitudes. Por otro lado, las disposiciones antimonopólicas de los esquemas de integración, igualmente que las leyes nacionales, no han logrado hasta el presente un desarrollo significativo tanto en el plano normativo como en la práctica.

III. LAS AREAS NORMATIVAS DE LA INNOVACION

A. NORMAS DE APLICACION DIRECTA

1. Importación de tecnología

La importación de tecnología del exterior se manifiesta principalmente en tres áreas normativas, de acuerdo con el vehículo material de transferencia (prestaciones personales, documentos o bienes físicos), el encuadramiento jurídico de los actos y la calificación de los sujetos que toman parte en ella. Los regímenes de control de los contratos de licencia y transferencia de tecnología se aplican a los suministros de tecnología realizados mediante asistencia y servicios técnicos, planos, instrucciones, especificaciones, etc. y formalizados en actos escritos; se complementan, en ciertos supuestos, con las disposiciones que regulan las inversiones extranjeras directas. La importación de tecnologías incorporadas en bienes físicos -especialmente bienes de capital y productos intermedios- se rige, en principio, por las normas que disciplinan, en general, la internación de bienes desde el exterior, con las especificaciones que pueden surgir de la regulación de inversiones extranjeras (cuando

los bienes son importados como inversiones directas) y de los sistemas de protección y promoción del desarrollo industrial nacional.

1.1. Contratos de licencia y transferencia de tecnología

En nueve países de la región existen regímenes regulatorios de los actos de licencia y transferencia de tecnología externa, que funcionan como instancias de mediación gubernamental entre los proveedores y receptores de tecnología extranjera. 9 /

Las primeras experiencias en materia de control de aquellos actos emergieron, como es sabido, como respuesta a dificultades de los países en el sector externo (Chile, Colombia), o como subproducto de medidas fiscales y cambiarias (Brasil). Sin embargo, en su desarrollo ulterior, y en los regímenes más recientes, se diversifican los objetivos que procuran alcanzarse con su implementación.

9 / Las regulaciones en vigor son las siguientes: Argentina, ley 20794/74; Brasil: Acto Normativo No. 15/75 del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial; México: ley sobre el registro de transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas, publicada el 28-12-72. En el Grupo Andino rigen las Decisiones 24 y 84 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, si bien existen dudas acerca de la aplicación de esta última. En Colombia y Venezuela existen reglamentaciones particulares de la Decisión 24 (Decreto 1234/72, y Decreto 63/74 y 746/75, respectivamente). Con relación a la práctica administrativa en México, véase Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, "Resumen de los criterios generales de aplicación de la ley sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso de explotación de patentes y marcas," México, 1974.

Las regulaciones vigentes se estructuran con base en:

- 1) la obligación para las personas físicas o jurídicas, privadas o públicas 10/ de someter ante la autoridad competente los actos en los que se formalicen licencias y acuerdos de transmisión de tecnología, y en algunos casos, cesiones de derechos de propiedad industrial; 2) la autorización previa como condición de validez de los mismos, con respecto a todos o algunos de sus efectos; 11/
- 3) la evaluación de los instrumentos presentados, para decidir la aprobación o rechazo de los actos respectivos;
- 4) el registro de los actos aprobados, y en algunas legislaciones, el control y verificación del cumplimiento de los términos autorizados.

1. Ambito de aplicación

El ámbito de aplicación de los regímenes se define de acuerdo con el objeto y carácter de las relaciones reguladas y según la clase de sujetos comprometidos en las mismas.

10/ En Colombia, y parcialmente en Perú se excluye del sistema de revisión a los actos del sector público.

11/ Los actos que no se someten a aprobación, y los que fueren denegados, carecen de todo efecto en Argentina y México, países en los cuales el registro tiene carácter constitutivo. La Decisión 24 no explicita las consecuencias de la falta de inscripción, no obstante lo cual en los países donde se aplica se ha asociado esa circunstancia a la imposibilidad de efectuar giros al exterior, salvo en Venezuela, en la que se sigue también un sistema de registro constitutivo. En Brasil, la aplicación del acto es condición para: a) legitimar los pagos emergentes del contrato, sean locales o al exterior; b) permitir las deducciones fiscales, cuando sea pertinente; c) comprobar la explotación de patentes y marcas registradas en el país.

En cuanto a su objeto, las regulaciones vigentes se aplican a una gama sustancialmente idéntica de prestaciones: a) convenios para la transmisión de conocimientos técnicos no patentados, mediante planos, instrucciones, especificaciones, asistencia técnica, etc.; b) licencias de patentes de invención y de otros derechos industriales; c) provisión de ingeniería básica y de detalle, de servicios técnicos y de consultoría, sobre tecnologías de producción o empresariales; d) en algunas regulaciones, se aplican las mismas normas también a la cesión de derechos industriales. La Decisión 24 no explicita la materia de su regulación (se refiere únicamente a contratos "sobre importación de tecnología" y "sobre patentes y marcas") a diferencia de las leyes de México y Venezuela, en las que se enumeran específicamente los actos regulados, según su materia, y la de Argentina, en la cual se enuncia un principio general que resulta aclarado mediante una enumeración no taxativa de los supuestos comprendidos.

En lo que respecta al carácter de los actos, están alcanzados tanto los gratuitos como los onerosos. Los primeros suelen establecerse para exteriorizar normativamente las relaciones internas a grupos transnacionales. Se regulan, asimismo, independientemente del tipo de remuneración a que den origen, se trate de regalías^{12/} o de otras modalidades de compensación.

El propósito principal o exclusivo de los sistemas es el control de la importación de tecnología (con el al

^{12/} En las primeras experiencias de control la unidad de regulación no eran tanto los actos de "transferencia de tecnología" sino los contratos que originaban el pago de "regalías" al exterior. Esta característica se manifiesta aún en la competencia del Comité de Regalías de Colombia, y de la Comisión Revisora de Contratos de Regalías de Chile.

cance que se precisará más adelante), es decir, el conjunto de actos concertados entre personas o empresas domiciliadas en el exterior y contrapartes locales. No obstante, en varias legislaciones se incluyen también las transacciones internas, sea en forma amplia (Brasil y México), o restringida (Argentina), teniendo en cuenta, en este último caso, el carácter extranjero de la empresa transferente o el de la tecnología transferida a través de una entidad domiciliada en el país.

ii. Evaluación de los actos

En la mayoría de las legislaciones se explicitan los criterios generales que deben presidir el procedimiento de evaluación de los actos sujetos a control, los cuales tienen en cuenta los efectos de éstos sobre las condiciones y políticas económicas, sociales y tecnológicas del país receptor. En sus primeras manifestaciones, las reglamentaciones se basaban prácticamente sólo sobre la determinación de la existencia de cláusulas o circunstancias cuya presencia podía o debía ocasionar el rechazo de los actos que las contuvieran (causales de denegatoria de aplicación facultativa u obligatoria). Sin embargo, los cambios en las regulaciones de Argentina de 1974, y Brasil, de 1975, y la aprobación de la Decisión 84 del Grupo Andino (1974), señalan una evolución de los sistemas hacia la creciente inclusión de recaudos de naturaleza positiva, cuya ausencia faculta u obliga a desautorizar los actos, y cuya finalidad principal se orienta a asegurar la efectiva transmisión y aprendizaje local de las tecnologías transmitidas.

Las leyes argentina y mexicana contienen un doble orden de causales de aplicación facultativa y obligatoria. La redacción de la Decisión 24, por su parte, permite in

terpretar que los motivos de rechazo allí contemplados se basan en causales de aplicación obligatoria, aunque la práctica parece haber flexibilizado esa regla, como lo evidencia el tenor de las reglamentaciones de Colombia y Venezuela. Estas causales se aplican con relación a tres materias: el objeto, el costo y duración de los contratos, y las cláusulas restrictivas.

a) Control sobre el objeto de los actos: Incluye barreras a la importación de tecnologías obtenibles (Argentina, Brasil), libremente disponibles localmente (México) o que puedan ser sustituidas por técnicas por cuyo uso no sea necesario pagar regalías (Colombia). Asimismo, y en parte para hacer operativo este principio, se procura la separación de los distintos elementos tecnológicos involucrados en un mismo acto, teniendo especialmente en cuenta la evaluación del costo de las distintas partidas (Argentina) y los demás beneficios que pueden obtenerse con ese procedimiento (Decisión 84).

b) Control sobre el costo y duración: Ha sido principalmente la jurisprudencia interna de los órganos de aplicación, la que ha llevado a la fijación, en varios países, de tasas máximas de regalías generales o por sector, para el registro de actos de licencia y transferencia de tecnología. En Brasil, se extendió la aplicación de la Resolución de Hacienda 436/58 (que establece valores máximos de regalías a los efectos de su deducibilidad fiscal), a la aprobación misma de los contratos por el órgano competente. En Argentina y Venezuela, las respectivas legislaciones prevén una tasa máxima del 5% sobre el valor de ventas netas, si bien en el primero es posible superar ese tope recurriendo a una autorización es-

pecial del Poder Ejecutivo. 13/ En México, la práctica y una limitación específica del régimen de promoción industrial 14/ ubica la tasa máxima generalmente admitida en un 3% de las ventas. En Chile, para algunos sectores se aceptan regalías de hasta 7%, pero un gravamen elevado reduce sustancialmente el ingreso neto del proveedor de la tecnología. En Brasil y el Perú existen disposiciones específicas para el sector turismo, 15/ y sobre el sector automotriz en la Argentina. 16/

La acción sobre los costos explícitos de la importación de tecnología ha sido considerada como uno de los objetivos principales de los mecanismos en estudio, y en algunos países parecen haberse logrado resultados signi

13/ Desde la fecha de sanción de la ley 20.794, hasta mediados de 1976, no se había concedido en Argentina ninguna autorización para superar la tasa máxima fijada en aquélla.

14/ Conforme al Decreto del 18-7-72 que señala los estímulos y facilidades que se otorgarán a las empresas industriales a que se refiere el Decreto del 23-11-71, para gozar de los beneficios los pagos al exterior por concepto de adquisición o derecho de uso de patentes, marcas o nombres comerciales y asistencia técnica, que se hagan en forma de regalías, quedarán limitados al por ciento que sobre sus ventas netas fije la autoridad, el que nunca podrá ser superior al 3%. Una disposición similar contenía la ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias de 1955.

15/ Respecto de dicho sector, y con el objeto de poner fin a los inconvenientes que genera el pago de regalías sobre ventas, aún cuando las empresas obligadas trabajen a pérdida, el ITINTEC no acepta los contratos que estipulen exclusivamente esa forma de remuneración, debiendo negociarse la aplicación de porcentajes también sobre utilidades (Res. Min. Industria y Turismo 270-75 IT-DS).

16/ El Decreto Ley 19.135/71 establece una tasa del 2% para el sector, aplicable sobre ventas netas.

ficativos. En Colombia, se estima que los pagos por tecnología extranjera se redujeron en alrededor del 40% (aproximadamente ocho millones de dólares) por la acción del Comité de Regalías, entre el segundo semestre de 1967 hasta junio de 1971. 17/ En México se calculó una reducción de aproximadamente 70 millones de pesos mexicanos para 1974/1984. 18/

Complementariamente, se procura eliminar cláusulas contractuales que incrementen los costos; entre ellas, el pago por conocimiento o asistencia técnica no transferida, la obligación de pagar los impuestos que corresponden al proveedor de la tecnología, la de hacerse cargo de la manutención de los derechos de propiedad industrial del proveedor (Brasil), las cláusulas que dejan indeterminado el precio a pagar (Argentina), etcétera.

c) Control de cláusulas restrictivas. La sucesión de instrumentos legales puestos en vigor en la región fue diversificando el repertorio de las prácticas consideradas perjudiciales para el contratante local, originadas en situaciones de control sobre los receptores de tecnología, a través de la red de limitaciones impuesta por los proveedores extranjeros a través de los convenios de licencia y transferencia de tecnología.

El listado de prácticas restrictivas de las legislaciones consideradas incluye restricciones a las compras

17/ Véase UNCTAD, Transmisión de Tecnología. Fundamentos de la política sobre tecnología de los países del Pacto Andino, TD/107.

18/ Véase de María y Campos, Mauricio, "La Política Mexicana sobre transferencia de tecnología: una evaluación preliminar", Comercio Exterior, vol. XXIV, No. 5, México, mayo de 1974, p. 474.

de insumos y equipos, a la distribución, comercialización y promoción de los productos, limitaciones a las exportaciones, cláusulas que pueden afectar la gestión de la empresa receptora y, en algunos países, otras cláusulas referidas a la contestación de títulos de propiedad industrial, responsabilidad por defectos de la tecnología, etcétera.

Asimismo, existe un conjunto de previsiones referidas más explícitamente al uso, asimilación y adaptación de tecnologías importadas, y a la investigación tecnológica del receptor. En este sentido, se contempla la supresión de las cláusulas que impiden el uso de la tecnología al término del contrato (en forma expresa sólo en Argentina, Brasil y Venezuela, e implícitamente en México 19/ y, Perú, de acuerdo con la práctica seguida en estos países); de las que prohíben adquirir tecnologías o equipos de fuentes que no sean las designadas por el proveedor; de aquellas que obligan a contratar personal extranjero en forma permanente o más allá del tiempo necesario; de las que imponen la cesión de las mejoras y perfeccionamiento alcanzados por el receptor; y de las limitaciones a la investigación y desarrollo que pueda encarar este último (Argentina, Brasil, México).

En lo atinente a la duración de los contratos, en Argentina y Venezuela se establece un máximo de cinco años, con la misma salvedad, en el primer país, que para el caso de los pagos. En Chile y Perú los actos se aprueban por plazos generalmente limitados (de uno o dos años) para dar lugar a una revisión periódica de los mismos. En el último país, la limitación del plazo no requiere una conformidad expresa de las partes interesadas. En Brasil no hay límites fijos, pero debe tenerse en cuenta el pla

19/ Ibidem, p. 473.

zo considerado para capacitar a la adquirente en el dominio de la tecnología. En México, la duración no debe exceder de diez años obligatorios para el licenciatario.

iii. Requisitos contractuales positivos

Los requisitos de índole positiva establecidos en las regulaciones más recientes se encaminan a definir y precisar el contenido y alcance del objeto tecnológico de los actos reglamentados. Ellos aparecen con una mayor diversidad y extensión en el Acto Normativo No. 15 del INPI, del Brasil, marcando el sentido de la evolución, ya señalada, hacia regímenes menos dependientes de condiciones negativas de evaluación. En términos generales, aquellos requisitos tienden a: a) precisar y detallar el conjunto de datos e informaciones técnicas a ser transferidas, y la forma y plazos de su suministro (Decisión 24, Venezuela, Brasil); b) garantizar que el contenido de la tecnología sea apropiada, y suficiente para la obtención de los fines técnico-económicos del acto (Argentina, Brasil); c) asegurar el suministro regular por el proveedor y sin obligaciones adicionales, de las mejoras y perfeccionamientos desarrollados durante el acuerdo (Argentina, Brasil); d) establecer la provisión de asistencia técnica y del entrenamiento necesario para la asimilación de la tecnología (Argentina, Brasil, Venezuela).

La finalidad global de estos recaudos se vincula con la etapa de aplicación de los conocimientos técnicos adquiridos, y en particular, con el proceso de asimilación.

En Brasil, la preocupación por la creación y reforzamiento de los mecanismos para la asimilación de las tecnologías importadas, se expresa en el requerimiento de cronogramas de absorción de tecnología y de ejecución de

programas de formación del personal local, y, según se verá más adelante, mediante la interposición de firmas consultoras, locales, y la triangulización de las relaciones tecnológicas, cuando no existen probabilidades de que la contratante local esté capacitada para absorber las técnicas adquiridas en el exterior. Asimismo, en la Decisión 84 del Grupo Andino, se pone énfasis en la necesidad de que la utilización de los insumos tecnológicos se lleve a cabo en forma que "contribuya a enriquecer el acervo de conocimientos y a perfeccionar la infraestructura tecnológica nacional", mediante la desagregación tecnológica y el establecimiento, previa evaluación, de sistemas de financiamiento, a nivel nacional y regional, destinados a apoyar, entre otros, los gastos para la asimilación de tecnologías resultante de actividades realizadas por personas naturales nacionales, universidades o institutos, para la incorporación de tales tecnologías en el sistema productivo.

iv. Régimen tributario

En todos los países analizados los pagos por transferencia de tecnología del exterior se gravan -con iguales o distintas tasas y posibilidad de deducción- bajo dos rubros generales: "regalías" y "asistencia técnica", correspondiendo las primeras a la retribución por el uso de patente y otros conocimientos no protegidos, y la segunda a las prestaciones de servicios técnicos.

La imposición de las regalías pagadas al exterior 20/ varía de país a país conforme a la estructura de los sistemas tributarios, la forma de cálculo del impuesto y la base sobre la cual se aplica; aspectos que no han podido examinarse íntegramente dadas las limitaciones de este trabajo.

Las tasas específicas más bajas sobre las remesas aparecen en Uruguay y en Brasil, pero en este último país ellas se incrementan 21/ a medida que los montos remitidos al exterior superan determinados porcentajes sobre la facturación de los productos fabricados o vendidos bajo licencia.

En el otro extremo, Perú y Chile se presentan como los países en donde se gravan más pesadamente esos pagos. En Chile, la tasa general, sin deducciones, es del 45%, pero el Presidente de la República puede elevarla hasta un 80% cuando las transferencias sean calificadas de improductivas o prescindibles para el desarrollo económico del país. Con base en esta facultad, para 1976 se fijó una tasa del 60% sobre las regalías devengadas por la elaboración de perfumes, cosméticos, pinturas y productos de tocador; reproducción de impresos y diseños, fabricación de vestuario, elaboración de vinos, licores y similares, y fabricación de muebles (Decretos Supremos 1351/70 y 1261/75).

20/ El siguiente análisis se basa primordialmente en las leyes de impuesto a las rentas de los once países incluidos en el estudio. En la mayoría de los casos existen tasas de impuesto específicas para regalías y pagos por asistencia técnica. En otros se aplican las generales sobre los ingresos de los contribuyentes.

21/ Estas tasas fueron utilizadas en la práctica para fijar los topes máximos admisibles para los pagos en contratos de transferencia de tecnología.

En la mayoría de los países considerados se admiten deducciones en favor del beneficiario de las regalías, sea como un porcentaje fijo deducible de pleno derecho, o como una tasa máxima sujeta a comprobación de gastos u otras modalidades.

Los pagos por asistencia técnica se gravan en general, con las mismas tasas nominales que las regalías. No obstante, en algunos países (Bolivia, Paraguay, Perú, Ecuador) se admiten deducciones mayores en los pagos por aquel concepto.

En el caso de la legislación ecuatoriana, las personas naturales que brindan asistencia técnica tributan sobre el 60% si permanecen en el país menos de un año, sobre el 100% si exceden ese plazo, y sobre el 80% si el servicio se presta en el exterior.

La posibilidad, para el deudor de las regalías, de deducir de su balance fiscal el gasto incurrido en virtud de ese concepto, se autoriza en la mayoría de los países conforme a las normas generales de descuento de los gastos necesarios para preservar la fuente de la renta, o de acuerdo con normas especiales. En Brasil, se impide la deducción de las sumas que superen las tasas de regalías sobre facturación indicadas por el Ministerio de Hacienda.

La deducción de los gastos por asistencia técnica se rige por principios similares. Sin embargo, en Brasil, Ecuador, México y Perú, ella se somete a restricciones adicionales. En Brasil, además de observarse los topes mencionados, se exige que se trate de servicios efectivamente prestados en el país, y se autoriza la deducción durante los cinco primeros años de funcionamiento de la empresa o de la utilización del proceso especial de pro-

ducción. En Ecuador y México, asimismo, se prescribe, a los efectos de la desgravación, que quien presta el servicio cuente con elementos técnicos propios para ello, que se proporcione en forma directa y no a través de terceros, y que la retribución no se refiera a la simple posibilidad de obtener los servicios sino a su prestación efectiva.^{22/} Finalmente, en el Perú sólo se permite, en principio, la deducción de los honorarios y otras retribuciones por asesoramiento y servicios, en tanto no excedan del 1% de los ingresos o del 3% de las inversiones que se realicen con motivo del asesoramiento.

En Brasil y Chile existen exenciones de impuestos de acuerdo con el tipo de servicios y asistencia técnica que se contrata en el exterior. En el primero se eximen del impuesto a los ingresos los pagos de estudios realizados exclusivamente en el exterior, con costos demostrados y con base en proyectos de relevante interés nacional aprobados por el Consejo de Desarrollo Industrial u otro órgano de desarrollo regional, consistentes en estudios de planeamiento económico, viabilidad técnica y económica; de localización de proyectos de inversiones; de diseño y especificación de equipos; investigaciones para determinar la viabilidad técnica del aprovechamiento de materias primas nacionales o de la tecnología más adecuada para ello, etc. En Chile, se eximen del impuesto adicional los pagos que remuneren servicios prestados en el

^{22/} En México un estudio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público llevado a cabo en 1968 evidenció que significativas sumas por asistencia técnica se giraban a "paraísos fiscales", a través de contratos que no implicaban la realización efectiva de aquella prestación. Véase Dirección General sobre el impuesto a la renta "Algunas consideraciones sobre la asistencia técnica". Investigación Fiscal, México, No. 46, octubre de 1969.

exterior por trabajos de ingeniería o asesorías técnicas siempre que, además de cumplir determinadas condiciones de precio, conveniencia para el país y necesidad de contratación en el exterior, se vinculen a proyectos específicos de instalación o ampliación de actividades productivas que signifiquen un incremento del 20% por lo menos de producción de la empresa (Decreto Ley 1122/75). 23/

v. Incidencia de los regímenes en las fases de innovación

Los mecanismos analizados están diseñados para actuar principalmente sobre la etapa de negociación de la tecnología. La intervención de los órganos estatales aparece una vez que los actos regulados se han formalizado, o existe al menos un proyecto de contrato. La evaluación que sustenta la autorización de los mismos, se centra en el análisis del acto considerado en sí mismo, como resultado de un acuerdo de voluntades ya expresado, y recurre a parámetros externos sólo para juzgar la oportunidad y razonabilidad de los términos pactados o en su caso, para establecer la "necesidad" de la incorporación de tecnología en vista de su posible obtenibilidad en el plano local. Sólo con este alcance limitado e indirecto, esos mecanismos inciden en la selección de tecnologías realizada por el eventual receptor.

No se prevén medios directos de orientación o intervención en esta fase, ni se realizan análisis de la conve

23/ En Perú y Venezuela se eximen del impuesto las prestaciones de asistencia técnica realizadas desde el exterior por empresas estatales, organismos internacionales o instituciones no lucrativas.

niencia relativa de la tecnología escogida frente a otras alternativas disponibles en el mercado internacional. 24/ Con relación a la aplicación de la tecnología importada, los regímenes analizados atienden al cumplimiento de los términos contractuales de los actos registrados, pero no se regula en forma específica la forma en que se explota la ventaja competitiva adquirida, especialmente en cuanto a la posible creación de posiciones monopólicas en el mercado y a los precios de los productos fabricados con la tecnología transferida. 25/ Las leyes generales de represión de prácticas monopólicas y los controles de precios vigentes en algunos países no parecen establecer límites o condiciones sustanciales a la actividad de los

24/ En los países considerados no existe en general la capacidad e información necesarias para juzgar distintas alternativas tecnológicas, ni para identificar las posibles fuentes de suministro a nivel mundial. En algunos de ellos, sin embargo, se han iniciado acciones para incrementar su stock de información en este aspecto, como es el caso del "banco de patentes" del Brasil y de los trabajos del INTEC en Chile. Entre sus servicios, asimigmo, el Centro de Información Técnica del CENDES (Ecuador) incluye el asesoramiento para contratar licencias tecnológicas.

25/ Sólo se ha identificado una norma con este alcance en el Decreto 63/74 de Venezuela, en cuyo art. 60 se establece que "la Superintendencia de Inversiones Extranjeras podrá, en todo momento, fiscalizar la ejecución de los contratos en los términos aprobados, y a tal fin, los contratantes si así se les solicita, deberán informar sobre las actividades desarrolladas con relación a los mismos, y en especial, acerca de si el procedimiento, patente o marca, está siendo efectivamente explotado en condiciones económicas adecuadas."

receptores de la tecnología. 26/

Según se señaló, la asimilación de las tecnologías importadas es una variable que ha sido tenida en cuenta en las reglamentaciones más recientes. Sin embargo, la incidencia efectiva de las disposiciones que a ella se refieren está limitada por el carácter preventivo de los procedimientos de control. Una vez aprobados los actos, eliminadas las cláusulas que atentan contra la asimilación tecnológica, y añadidas eventualmente las que la fortalecen, la intervención estatal cesa o se diluye -salvo en el caso del Brasil- y el aprendizaje queda con dicionado al esfuerzo y disposición propios de cada empresa receptora. Podría considerarse, en todo caso, que se habrían creado las precondiciones necesarias y levantado las vallas formales para que tal actividad se realice.

Las previsiones sobre las mejoras introducidas por el receptor de los conocimientos técnicos, afirman la disponibilidad o "apropiación" de las mismas por parte de aquél, pero no parecen cubrir todos los supuestos que pueden incidir en las adaptaciones locales, tales como la obligación de someterse a controles de calidad del proveedor,

26/ En Argentina existen diversos antecedentes legales, actualmente derogados, en los que el precio de la tecnología importada se consideraba entre los factores tomados en cuenta para la fijación de los precios de venta de los medicamentos. Así, el Decreto 3042/65 sólo admitía, en el cómputo del costo de los productos, montos de hasta el 3% del costo de producción del producto o grupos de productos a los cuales correspondiera la aplicación de aquéllas. Este Decreto también permitía computar las sumas realmente incurridas en tareas de investigación para la obtención de nuevas drogas y medicamentos, hasta el 1% del costo de producción de cada producto.

y a sus especificaciones respecto de materias primas, productos intermedios o procesos, especialmente cuando media licencia de marcas, o la de someter cualquier cambio en diseños o procesos a la autorización del proveedor, antes de aplicarlas industrialmente.

Solamente las regulaciones de Argentina, Brasil y México contienen normas expresas acerca de prácticas que alteren, restrinjan o prohíban las actividades locales de investigación y desarrollo tecnológico. También en este caso la función normativa es de tipo negativo, tratándose de que no existan barreras para la realización de esas tareas.

En cuanto a la posible exportación de tecnología previamente importada, sólo sería viable, en principio, una vez expirados los contratos de importación, y en la medida que no existan o se supriman las cláusulas que prohíben el uso posterior de la tecnología, y cláusulas de confidencialidad. Estas últimas no tienen un tratamiento explícito en las regulaciones analizadas. Este aspecto es también de importancia a los efectos de la transferencia interna de tecnología y con relación a la importación repetida del mismo conocimiento técnico.

Por último, la revisión realizada sobre el régimen tributario de los pagos por tecnología del exterior sugiere, en primer lugar, que salvo el caso de Brasil y Chile, los mecanismos impositivos no han sido utilizados en la región como instrumento de política explícita para restringir o alentar determinadas formas o tipos de transferencias tecnológicas.

Por otro lado, la deductibilidad general de los pagos realizados por importación de tecnología, con las solas restricciones de Brasil y Perú, en cuanto al monto, y de

Brasil, Ecuador y México en cuanto a la efectividad de las prestaciones de servicios, parece contrastar con las indefiniciones o limitaciones que, según se verá más adelante, rigen para la desgravación de los gastos realizados en actividades de investigación y desarrollo local.

1.2. Inversiones extranjeras

Las radicaciones extranjeras directas, mediante la constitución de filiales, sucursales, y la toma de participación en sociedades locales, proveen en ocasiones el marco operativo para la transmisión de tecnología. En América Latina este canal de transferencia está sujeto a un triple orden de límites y regulaciones que recaen sobre: a) los sectores o actividades donde se excluyen las inversiones externas; b) las características de la tecnología a incorporarse; c) la forma y retribución del aporte tecnológico. 27/

i. Limitaciones sectoriales

Un denominador común de las legislaciones latinoamericanas es la exclusión de determinados sectores o actividades productivas del campo de acción de las inversiones extranjeras directas. Estas restricciones pueden resultar ya sea de la

27/ El siguiente análisis se basa principalmente en las siguientes disposiciones: Argentina: Ley 20557/73 y Decreto 413/74; Bolivia: Decreto Ley 09798/71; Brasil: Ley 4131/62 y Decreto 55762/65; Colombia: Decreto 1900/73; Chile: Decreto 482/71 y Decreto Ley 600/74; Ecuador: Decreto Supremo 974/71; México: Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera del 16-2-73; Paraguay: Ley 216/70; Perú: Decreto Ley 18900/71; Uruguay: Ley

monopolización por el Estado de ciertas funciones productivas, ya sea de medidas discriminatorias, específicas o generales, que impidan la actuación de empresas extranjeras, o limiten los incrementos en la participación del capital de ese origen en las empresas existentes.

La mayor parte de las restricciones específicas se concentran en sectores extractivos, servicios públicos, productos básicos y servicios financieros. En algunos casos, sin embargo, la limitación es relativa, pues se admiten contratos de concesión para la explotación de recursos, la realización de obras, etcétera.

En principio, las actividades industriales no presentan barreras absolutas al ingreso de inversiones extranjeras, salvo exclusiones especiales, que no son numerosas, ^{28/} o que la actividad esté suficientemente atendida por empresas ya existentes o nacionales, en cuyo caso, la mayoría de las legislaciones establece el principio de no autorizar nuevas radicaciones.

Si se admite que las inversiones directas pueden constituir un canal para la transmisión tecnológica asociada al aporte de capital, la situación descripta pare-

Cont. 14179/74; Venezuela: Decreto 62/74 y Decreto 63/74. Véase también la información legal comparativa en INTAL, "Cuadro Comparativo de legislaciones sobre inversión extranjera en países de la ALALC", Buenos Aires, 1975.

^{28/} Tal es el caso de las limitaciones respecto de los productos asignados a un país miembro del Grupo Andino, conforme al art. 25 de la Decisión 57 que establece el Programa Sectorial Metal Mecánico; de los proyectos que incluyen productos reservados a Bolivia y Ecuador conforme a la Decisión 24 (art. 46); de la petroquímica básica en Brasil y México; de las industrias productoras de "insumos fundamentales" en Perú, etcétera.

ce sugerir que no existe una opción previa de los países latinoamericanos con relación a la forma organizativa -contratos de licencia y transferencia de tecnología o inversión directa- que debería asumir la incorporación de técnicas productivas en gran parte de los sectores económicos nacionales. En otros términos, salvo en los casos señalados más arriba, no hay una base legal para abrir el "paquete" capital-tecnología, de modo que la elección del canal de transferencia queda en manos principalmente de las empresas detentoras de las patentes y conocimientos técnicos, las que, en principio, podrían escoger entre la venta de tecnología en forma separada, o bien la transferencia de ésta atada a una participación patrimonial o la posesión total de la empresa receptora. No obstante, en el Grupo Andino y en México esta última alternativa ha sido limitada mediante la exigencia de constituir "empresas mixtas" en las que la participación de socios locales debe garantizar el control nacional sobre el manejo de la empresa receptora.

ii. Condiciones tecnológicas de la inversión extranjera

Los estatutos legales de la mayoría de los países se basan, como en el caso de la importación de tecnologías des incorporadas, en el principio formal de la autorización de solicitudes de radicación, antes que en un proceso de selección y evaluación de distintas alternativas para captar recursos externos.

Dichos estatutos instrumentan el examen y registro de los proyectos de inversión y prescriben condiciones sustantivas y de organización para la explotación de los bienes objeto de aporte. La evaluación de las propuestas

se asienta en la aplicación de criterios generales (Decisión 24, Paraguay) o específicos (Argentina, Colombia, México, Venezuela) expresados en los textos legales, o desarrollados administrativamente (Brasil), en los que se reflejan aspectos propios de la política de inversiones extranjeras, así como intereses más amplios de otras políticas económicas (balance de pagos, promoción de exportaciones, ocupación de mano de obra, etcétera).

La idea de la inversión directa como un cauce de importación tecnológica se confirma en la revisión de dichos criterios. Entre ellos, se encuentra el requisito de que la radicación entrañe el aporte de tecnologías convenientes y necesarias para el país (Argentina, México, Venezuela),^{29/} o una contribución para el desarrollo tecnológico (Bolivia, Colombia) y la generación doméstica de conocimientos técnicos (Argentina, México, Perú). Por otra parte, los recaudos y condiciones explicitados para juzgar los costos y beneficios globales de la inversión, enmarcan el tipo y las características que debería tener la tecnología a ser empleada.

En las legislaciones de Argentina, México y Perú se pone el acento en la función de la inversión extranjera como mecanismo de substitución de importaciones, objetivo que implicará, eventualmente, la introducción de tec-

^{29/} Asimismo, el Decreto 592/73, (promoción de la industria petroquímica) de Argentina señala entre sus objetivos el de fomentar el acceso de aquellas empresas o instituciones extranjeras que "realicen aportes de tecnología de avanzada" (art. 1). Por su parte, el Decreto 641/75, de Venezuela, establece que la participación del capital extranjero en las industrias naval y aeronáutica estará orientada preferentemente a la satisfacción de los requerimientos tecnológicos de la industria.

nologías de procesos y productos no conocidos o aplicados en el país receptor. Igual implicancia puede asignarse a la condición, ya señalada, de que las radicaciones no ocasionen el desplazamiento de empresas nacionales (Argentina, México) o que no se dirijan a actividades adecuadamente atendidas por las empresas existentes (Decisión 24).

En países de menor desarrollo relativo, como Bolivia y Paraguay, se atiende paralelamente a dos objetivos: el primero, igual que el anterior, se refiere a la substitución selectiva de las importaciones (Bolivia) y a la creación de nuevos rubros económicos y sociales (Ley 550/75 del Paraguay). El segundo atiende a la elevación del nivel de productividad y de producción de las plantas existentes. En Bolivia se procura la "modernización o ampliación modernizada de instalaciones para lograr el incremento efectivo de su capacidad, volumen y/o la diversificación de la producción" (Decreto Ley 10045/71) mientras que en Paraguay se regulan las inversiones (nacionales o extranjeras) para el "mejoramiento, ampliación o modernización de industrias y otras actividades existentes" (Ley 550/75).

Asimismo, una meta general de los mecanismos analizados es la promoción de las exportaciones de productos industrializados, previéndose en algunos casos, como en la ley argentina, la concertación con el inversor de un compromiso expreso de exportaciones.

Ya sea que el aporte de tecnología consista en técnicas para la fabricación de bienes no producidos internamente, o en métodos que sustituyan o desplacen las tecnologías en aplicación, aquel deberá sujetarse, además, a recaudos que contemplen la necesidad de que contribuya a la ocupación de la mano de obra local (Argentina, Colom-

bia, México) utilice recursos naturales y productos del país (Argentina, Bolivia, Colombia, México, Perú, Venezuela) permita y fomente la exportación de los bienes o servicios producidos (Argentina, Bolivia, Colombia, México, Venezuela) asegure la calidad de los productos (México) y el control de la contaminación ambiental (Argentina).

Adicionalmente, se establecen requisitos en cuanto a la capacitación de los profesionales y técnicos locales (México) y en lo que respecta a la participación de personal nacional en la dirección técnica de la empresa (Argentina, Colombia).

iii. Formas y retribución del aporte tecnológico

Una tercera cuestión relevante es la regulación de las formas que puede revestir el aporte tecnológico.

Como es sabido, la inversión extranjera suele realizarse a través del aporte de bienes de capital, componentes, etc. y de activos tecnológicos intangibles. La inversión bajo la modalidad de bienes físicos que incorporan tecnología se admite en todas las legislaciones consultadas.

Salvo en Argentina, Bolivia, Paraguay y parcialmente Uruguay, no existen en dichas reglamentaciones 30/ discriminaciones en cuanto al carácter nuevo o usado de los bienes, y a sus características tecnológicas (sin perjuicio de las disposiciones que puedan aplicarse en virtud de los regímenes generales para la importación de bienes

30/ En el caso de Bolivia y Paraguay, los requisitos se vinculan al otorgamiento de beneficios promocionales a la inversión, pero no juegan en cuanto a la permisibilidad en sí de los aportes en bienes usados.

de esa naturaleza). En Argentina la ley de radicaciones extranjeras exige que los aportes se realicen en bienes de capital nuevos "y representativos de la más moderna tecnología existente en la especialidad" (Decreto 413/74).

En Paraguay, los bienes de capital que fueren incorporados como inversiones deberán ser nuevos, modernos o utilizables en condiciones de productividad durante un lapso mínimo. Asimismo, en Bolivia se exige como condición indispensable que la maquinaria y equipo sean "tecnológicamente modernos" (Decreto Ley 10045/71). En Uruguay, sin realizarse este tipo de precisiones, se estatuye que la evaluación de los bienes usados se hará con descuento de las amortizaciones correspondientes (Decreto 808/74). Finalmente, conforme a la Decisión 24, pueden aportarse plantas industriales, maquinarias o equipos sin distinción en cuanto a novedad.

La capitalización de contribuciones intangibles es un medio de inversión admitido en Brasil, Chile, México, Paraguay, Uruguay y parcialmente en la Argentina. En cambio, en el Grupo Andino y en Argentina para las relaciones entre empresas no vinculadas, se excluye la posibilidad de formalizar esa operación. La restricción no se refiere, según surge de lo expuesto, al aporte tecnológico en sí, sino a la modalidad bajo la cual éste puede realizarse. Esta medida representa otra vía de apertura del "paquete" capital-tecnología. La misma propende, por un lado, a que la incorporación de conocimientos técnicos de difícil valuación, y presumiblemente ya amortizados en los países de origen, no se convierta en una vía fácil de control, total o parcial, de la empresa local receptora, y por el otro, a impedir eventuales manio

bras contables, evasiones fiscales, y elusión de controles cambiarios, cuando es el caso de empresas vinculadas. 31 /

Una posibilidad formalmente distinta, que permite valorizar el aporte de conocimientos técnicos y de derechos sobre éstos en las relaciones matriz-filial, sea al momento de constituirse la firma, o en el curso de sus o peraciones ulteriores, es la de documentar la transmisión de tecnología mediante actos escritos, como si fueran ver daderos contratos entre partes independientes.

Con relación a la capitalización de tecnología de la matriz en la filial, varía el modo en que la ley valoriza los activos y la naturaleza de los derechos del transferente, especialmente en cuanto a la compensación. En los países donde la capitalización es admitida, se reconoce también la validez de los actos de licencia y transferencia de tecnología entre filial y matriz, como sucede en Chile, Paraguay, Uruguay y parcialmente en Brasil y México. En Argentina, en cambio, se permite la capitalización, pero se consideran utilidades, a todos los efectos las "regalías" que se giren entre firmas vinculadas. 32 /

31/ Véase UNCTAD, Transmisión de tecnología, Fundamentos de la política sobre tecnología de los países del Pacto Andino, op. cit. p. 16.

32/ Esta solución, basada en el principio de la "realidad económica" es clara desde el punto de vista tributario, pero exige una compatibilización de la legislación societaria a los efectos de establecer la oportunidad y forma en que podrán remitirse las utilidades consideradas como "regalías", especialmente con relación al momento del pago y a los derechos de los socios minoritarios de la subsidiaria. Véase a este respecto, Correa, Carlos M. "La legislación argentina sobre transferencia de tecnología del exterior", Jurídica, Universidad Iberoamericana, México, julio de 1975, p. 363.

En Brasil, desde 1962 rige una restricción para efectuar pagos de regalías por el uso de patentes y marcas, entre una filial y la matriz del exterior. En México, esa limitación sólo se aplica con relación a las licencias de marcas. 33/

La Decisión 24 no autoriza el pago ni la deducción de las sumas fijadas por "contribuciones tecnológicas" entre empresas vinculadas. Esta norma ha dado origen a diferentes modelos de aplicación que se conforman en diversos grados al principio básico. Se entiende que en Colombia y Venezuela, los actos entre ese tipo de sociedades son denegados, llevando hasta su máxima consecuencia lógica la existencia de una unidad orgánica entre filial y matriz: no sólo no pueden efectuarse pagos sino que no puede haber "contratos" entre tales sociedades. En Perú, en cambio, el acto formalizado puede ser inscripto, pero se prohíbe la realización de pagos si se da el caso de existir una relación de dominación entre las partes. 34/

Por último debe destacarse que, en tanto la calificación y tratamiento jurídico de los actos de transferencia de tecnología puede relacionarse según se ha visto, con el carácter vinculado o no de las empresas intervi-

33/ Véase el "Resumen de los criterios generales de aplicación de la Ley sobre el Registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas", op. cit.

34/ En este caso, si bien se atiende al principio general se admite formalmente la existencia de documentos escritos. Aunque esta solución exhibe menos coherencia interna que la anterior, permite ejercer cierto control y mantener una corriente de información acerca del comportamiento de las subsidiarias extranjeras en materia de importaciones tecnológicas.

nientes, la definición de dicho carácter depende, a su vez, en parte, de la influencia que la empresa proveedora de tecnología pueda ejercer a través del respectivo contrato. En efecto, en el concepto legal de "empresa extranjera" de la Decisión 24 y en el de la legislación argentina, se incluye como modalidad de control externo la que puede derivarse de la dirección técnica, administrativa, comercial y financiera de la empresa, que conduzca a una dominación de hecho por parte de la proveedora sin tener participación mayoritaria en el capital de aquélla. En México, asimismo, la calificación de empresa "extranjera" tiene también en cuenta, en forma genérica, dónde se asienta el control real de la empresa.

1.3. Importación de maquinarias y productos intermedios

i. Características generales de la protección arancelaria

Los mecanismos arancelarios y para-arancelarios concebidos como barreras de contención de la competencia internacional, han sido una de las políticas centrales puestas en práctica en Latinoamérica para la defensa de la producción y el desarrollo del sector industrial. Ellos parecen haber jugado un papel decisivo en la conformación de la industria de la región, y especialmente en los bajos niveles de eficiencia, obtenidos en diversos sectores, a través de márgenes de protección efectiva muy amplios, sin limitación temporal, e indiscriminados en cuanto a las empresas beneficiarias.

En los últimos años, sin embargo, se manifiestan en varios países acciones concretas o propuestas para revisar la función de aquellos mecanismos.

En Chile, de un nivel de derechos ad-valorem de alrededor de 400% (más otros recargos de instrumentos para arancelarios) que regía a fines de 1973, se propende alcanzar un máximo del orden del 45% para el primer semestre de 1978, a cuyo fin se han venido realizando rebajas arancelarias generales. En Colombia existe también una política de liberalización del intercambio exterior, habiéndose reducido considerablemente el campo de aplicación de las listas de importación prohibida y las sujetas a licencias previas, ensanchándose concomitantemente las de libre internación. Otros signos de esta tendencia se notan actualmente en Bolivia, donde los fabricantes locales pueden obtener protección arancelaria de carácter temporal, pero previa realización de un estudio técnico económico en el que debe tomarse en cuenta la situación del mercado, la calidad del producto, los costos comparativos de producción, los convenios regionales de integración, la protección del consumidor y otros factores (Decreto Ley 10045/71). En la Argentina, asimismo, para la concesión de una protección adecuada a la producción nacional, se debe considerar "la cobertura monopólica, de capital nacional o externo" del sector respectivo (Ley 20545/73). Por último, en Venezuela se están realizando estudios para reducir los niveles arancelarios y establecer una protección temporal durante el período de consolidación de las industrias. 35 /

35/ Véase NOLFF, Max, "Los instrumentos de política de fomento industrial, El Caso de Venezuela", Seminario Internacional ILDIS-CENDES, Quito, Mayo de 1976, p. 20.

ii. Restricciones y facilidades a la importación

La investigación realizada aquí no ha incluido el análisis de la estructura y nivel de protección arancelaria de los mercados internos, ni el de otros dispositivos extra-arancelarios y cambiarios. La cuestión que se ha tratado de indagar es, limitadamente, en qué aspectos y de qué modo es regulada la demanda de tecnología implícita en bienes de capital e intermedios, que se dirige hacia proveedores externos.

En principio, la expresión de esa demanda sólo está sujeta a los gravámenes y requisitos aduaneros y de otra naturaleza, generales o particulares, aplicables a la adquisición de esos bienes en el exterior. Dichos requisitos no impiden legalmente la canalización de los requerimientos hacia fuentes extranjeras, pero de hecho encarecen la compra de los productos demandados.

Sin embargo, en algunos casos existen prohibiciones generales, o pueden establecerse restricciones particulares, que impiden en forma absoluta la importación de los bienes que pueda abastecer la oferta interna. En este sistema, la aplicación del criterio de protección a la industria nacional afecta directamente la posibilidad de adquirir tales bienes en el exterior, y provoca necesariamente una reversión de la demanda hacia el mercado local.

En el Perú rige una forma de "compre nacional" obligatoria y generalizada: los bienes y/o insumos nacionales inscriptos en el Registro Nacional de Manufacturas son de uso obligatorio para todas las entidades privadas o públicas que los necesiten, prohibiéndose las importaciones de los productos competitivos con aquéllos. Estas

sólo pueden admitirse cuando no exista producción nacional comprobada y calificada. (Decreto Supremo 001-71-IC-DS). En Colombia, dentro de la tendencia liberalizadora mencionada, se mantienen en la lista de "prohibida importación" los productos de los cuales el mercado está suficientemente abastecido a precios razonables. ^{36/} En Ecuador puede solicitarse la prohibición de la importación de los artículos similares a los elaborados por la industria nacional, en condiciones satisfactorias de abastecimiento, precios y calidad. Asimismo, las empresas industriales acogidas al régimen de Fomento Industrial, están obligadas a adquirir productos nacionales antes de acudir a los importados (Decreto 1414/71). Una norma similar contiene la ley de promoción industrial de la Argentina (Ley 20560/73). También se han decretado restricciones directas a la importación en otros países, como Paraguay y México.

En los países, o para los productos respecto de los cuales no existen restricciones directas de importación, la medida en que una demanda de equipos y productos intermedios que se dirija al exterior se vuelca finalmente hacia la industria local, está en función -dejando de lado otras condiciones, como el financiamiento disponible- del nivel de protección efectiva existente, y de los criterios y forma de determinación de la existencia de producción interna sustitutiva a la requerida. Cuando aquellas restricciones directas están presentes, en cambio, este último factor decidirá por sí solo el origen que en definitiva tendrán los bienes adquiridos y consecuentemente

^{36/} Podrán otorgarse licencias de importación de maquinarias y equipos, observando las prioridades señaladas en los planes de desarrollo económico y social del país (Decreto 444/67).

la forma final en que se satisfará el requerimiento tecnológico del sector productivo. 37/

Una vez que se ha establecido la ausencia de oferta local -o su inadecuación en términos de cantidad, calidad, precio o plazos de entrega- el principio de la regulación se invierte; en lugar de restrictivo se hace francamente promocional de la importación de aquellos bienes, estimulando el flujo de tecnologías incorporadas. En efecto, en todos los países existe una multiplicidad de medidas por sectores de actividad, o especificadas por productos, establecidos generalmente en virtud de regímenes de promoción industrial, de desarrollo sectorial o regional, que -a condición de que no exista producción nacional si milar- otorgan exenciones totales o parciales de impuestos y aranceles, créditos y avales especiales, y otros beneficios, para la internación de maquinarias, sus repuestos y productos intermedios.

En los once países considerados se han identificado (sin perjuicio de las rebajas tarifarias contenidas en a cuerdos regionales, subregionales o bilaterales) liberaciones arancelarias y de otros gravámenes, incluso de de pósitos previos, para la importación de bienes de capital, sus accesorios y repuestos. También se han detectado, aunque en un número menor de países, exenciones para

37/ En algunas legislaciones se prevén los criterios con base en los cuales debe determinarse la existencia de "similar nacional", tales como la comparabilidad del precio (a veces con márgenes preestablecidos) la calidad de los productos, y los plazos de entrega. En otros casos, solo se han encontrado referencias generales a la inexistencia de producción local. Por el carácter no exhaustivo que la búsqueda de información legal ha tenido en este área, no puede incluirse aquí una sistematización mayor sobre este punto.

productos intermedios 38/ y para partes y componentes a ser ensamblados en el país en que se efectúa la importación.39/ Asimismo, en varios de ellos existen líneas de crédito cuya finalidad exclusiva es el financiamiento de la compra de maquinarias y accesorios en el exterior (Colombia, Ecuador, Perú) o en las que no se distingue el origen de los bienes a incorporarse (Uruguay, Venezuela); también se conceden avales para los créditos concertados con el extranjero a tal fin (Argentina, Colombia, Ecuador, Uruguay). Se aplican, sin distinción, otros instrumentos que fomentan la capitalización, tales como la depreciación acelerada, la deducción a los efectos tributarios del valor de compra de los equipos, y otros mecanismos. 40/

La existencia de este conjunto de facilidades a la importación de bienes de capital parece haber alentado,

38/ Véase, por ejemplo, las exenciones a la introducción de materias primas y principios activos para la industria farmacéutica establecidas en Ecuador (Decreto Supremo 330/74) y Paraguay (Decreto 15095/75).

39/ En México se prohíbe, entre otras, la importación de máquinas de escribir y motores para automóviles y camiones, pero no la de las partes para ensamble (Acuerdo SIC 19-7-62 y Decreto del 23-8-62). Asimismo, sólo se conceden permisos para importar motores "Diesel" a las empresas que se comprometen a fabricarlos en un plazo no mayor de 24 meses, con una integración nacional del 60% (Acuerdo SIC, 25-11-64).

40/ Véase más detalles en la sección IX de esta parte, correspondiente a "Fomento industrial".

en general, una sobre capitalización de la industria, 41/ altos coeficientes de capacidad ociosa, 42/ creación de pocos empleos. Además, tiende a favorecer una forma de innovación que tiene escasa repercusión en la formación de una capacidad tecnológica nacional, en la medida que la incorporación de la maquinaria al proceso productivo no entraña en principio el aprendizaje del conocimiento técnico en que se basa su funcionamiento, sino un mero "transplante" de la tecnología involucrada en aquélla.

iii. Requisitos tecnológicos de la importación de bienes de capital

En algunos países, la importación de tecnología incorporada en bienes de capital se encauza bajo determinados parámetros que actúan como condición para el otorgamiento de las exenciones o incentivos.

En Perú y Ecuador, y en algunas disposiciones de Chile, se requiere que los equipos importados sean "tecnológicamente modernos y sin uso" (DS-001-71-IC-DS, del Perú), que "incorporen el máximo grado de progreso técnico compatible con las características del mercado" (Decre

41/ En Ecuador, como consecuencia del desarrollo industrial apoyado por mecanismos promocionales se requirieron en el período 1957-1971 S/160.000 por puesto de trabajo; en el lapso 1972-1975 la inversión por hombre ocupado alcanzaba en promedio S/400.000. En este país las desgravaciones arancelarias son uno de los instrumentos más importantes, y de carácter permanente, de fomento industrial. Véase, MICEI, Boletín Informativo, vol. 1, No. 1, Quito, enero 1976, p. 4).

42/ Véase García D., Jorge, "La planificación regional y descentralización industrial. El caso de Venezuela", en Seminario Internacional ILDIS-CENDES, Quito, 1976, y Sudan Álvarez, Manuel, "Desarrollo industrial y tecnológico. El caso de México", ibidem, p. 4.

to 1414/71 del Ecuador), o bien que se trate de maquinarias "nuevas" (por ejemplo, Decreto 1272/61 de Chile), si bien los importadores pueden eximirse en algunos casos de estas exigencias. Este tipo de criterios implica un principio de selección de las tecnologías incorporadas, que tiende a impedir la importación de equipos y maquinarias obsoletas. Sin embargo, la manera en que están formulados tiende a vincular rígidamente el grado de obsolescencia de dichos activos con el grado respectivo de uso o de su progreso técnico, más que con su adecuación efectiva a su aplicación local, o a otras condiciones de transferencia. Esta limitación puede conducir a la eliminación de tecnologías menos sofisticadas pero más probadas y apropiadas a la realidad doméstica, o menos costosas, favoreciendo, por otro lado, la importación de tecnologías experimentales.

2. Innovación y generación de tecnología

Uno de los objetos principales de esta investigación ha sido la identificación de los instrumentos referidos a la generación interna de tecnología.

En el curso de la búsqueda y sistematización de la documentación legal relevante se pusieron en evidencia dos rasgos generales de los ordenamientos jurídicos vigentes: por una parte, una pronunciada escasez de instrumentos aplicables específicamente a las conductas de creación y adaptación local de tecnologías; por la otra, la existencia de un conjunto significativo de dispositivos que promueven la innovación, sin discriminar la forma en que se llena el requerimiento creado. De hecho, una de las posibles vías para responder a un estímulo o exigencia de aquella naturaleza es recurrir a la importación de tecnologías del exterior; otra alternativa es mediante la aplicación de conocimientos generados localmente por la misma unidad productiva, o transferidos por otras unidades o instituciones nacionales.

En esta sección se incluye el análisis de las normas directa y específicamente referidas a la generación tecnológica, y las que, sin contener o implicar un modo determinado de satisfacción, crean estímulos o fuerzan la incorporación de tecnologías, de nuevos productos o procesos, mejoras adaptativas, incrementos en calidades y rendimiento u otros cambios en las funciones de producción.

i. instrumentos tributarios

Solamente en Argentina, Brasil y México se han identificado normas tributarias dirigidas específicamente al tratamiento de los gastos de investigación y desarrollo, aun-

que con características particulares en cada país en cuanto a su alcance y ámbito de aplicación. En Argentina, los gastos en investigación, experimentación, etc., son deducibles del balance impositivo. Asimismo, los beneficiarios locales de regalías que no realicen en forma habitual tales gastos, gozan de deducciones especiales con respecto a los gastos incurridos para efectuar la transferencia (ley 20.628/73). Por otra parte, la legislación especial para el sector minero prevé en favor de las empresas de capital nacional, la deducción adicional de un 100% del gasto directo en investigación aplicado al desarrollo de productos y procesos relacionados con la molienda, la elaboración primaria, fundición y refinación de minerales. Este beneficio es aplicable también a las sumas invertidas en esos conceptos de origen extranjero, cuando sean considerados imprescindibles por la autoridad de aplicación (ley 20.551/73).

La deducción adicional contemplada en esta disposición sectorial, reconoce su antecedente en el Decreto Ley 18.527/69, a cuya fallida aplicación se ha hecho referencia anteriormente. Sin embargo, tres diferencias importantes con aquella medida merecen apuntarse: en primer lugar, la norma de la ley 20.551 es menos precisa aún que dicho Decreto Ley en lo que respecta a qué debe entenderse por gasto en investigación, tanto en términos de nivel innovativo del conocimiento perseguido o logrado, como a los bienes o servicios a que puede ser imputado (salarios de personal, compra de equipos, etc.). En segundo lugar, los beneficiarios de esta medida sólo están obligados a individualizar y detallar las características de aquel gasto, pero no se prevé - como se hacía en el Decreto Ley 18.527 - la aprobación previa de los proyectos de investigación por una autoridad competente. Por último, el bene-

ficio puede cubrir la adquisición de tecnología del exterior en un pie de igualdad con el gasto de investigación y desarrollo interno, con el solo recaudo - escasamente perfilado - del carácter "imprescindible" de la erogación que se realice.

En Brasil, se admite la deducción como "gastos operacionales" de los gastos imputados a investigaciones científicas y tecnológicas, inclusive en experimentos para la creación, perfeccionamiento de productos, procesos, fórmulas, técnicas de producción, administración o ventas. Estos gastos pueden ser amortizados en el plazo mínimo de cinco años. No se incluyen las inversiones de capital en terrenos, instalaciones fijas o equipos adquiridos para las investigaciones mencionadas, pero podrá ser deducida como gasto la depreciación anual o el valor residual de los mismos en el año en que la investigación fuera abandonada por fracaso. (Reglamento del Impuesto a la Renta, texto ordenado en 1975; ley 4.506)

En México se prevé una tasa de depreciación del 35% anual respecto del equipo destinado a la investigación de nuevos productos o desarrollo de tecnología en el país (ley de Impuesto a la Renta del 30-12-64).

Es interesante observar que en las normas brasileña y mexicana tampoco existe una definición precisa del nivel innovativo de la actividad desarrollada, a la vez que en Brasil, el objeto de la experimentación puede comprender técnicas administrativas y comerciales. Por otro lado, un rasgo común de estos instrumentos es el alto grado de discreción que los mismos parecen dejar librado a la decisión de las empresas, tanto en cuanto a la definición del proyecto de investigación, como en cuanto a su ejecución.

En Chile, Ecuador y Venezuela existen normas que no se refieren explícitamente, como las anteriores, al tratamiento de las inversiones en investigación y desarrollo, pero que serían implícitamente aplicables a las mismas. En el primer país, se contempla la deductibilidad de los gastos incurridos "en la promoción o colocación en el mercado de artículos nuevos fabricados o producidos por el contribuyente" (D.Ley 824/74); en Ecuador, los "gastos de organización y experimentación" pueden ser amortizados en plazos especiales (Decreto Supremo 1283/71); en Venezuela, por último, son también deductibles los gastos directos de la empresa que persigan objetivos científicos (ley de impuestos a la renta, 21-1-75). 43/

En varios países (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú, Venezuela) se han identificado normas que permiten la deducción del impuesto a la renta de donaciones realizadas a instituciones científicas, sin fines de lucro o utilidad pública, para instrucción o capacitación tecnológica. Se prevén en algunos casos límites máximos de desgravación.

Si bien ésta puede ser una forma en que el sector productivo oriente la actividad tecnológica de institutos y entidades públicos o privados, en general las normas vigentes sólo se refieren a las tareas "científicas" entre un conjunto de funciones culturales, de beneficencia, utilidad colectiva, etc., sin aludir específicamente a aquel tipo de actividad. Sólo hay previsiones de esta índole en Brasil, aunque de aplicación regional, auto

43/ La norma citada regula conjuntamente las "liberalidades" y los "gastos directos" de la empresa con fines de "utilidad colectiva y de responsabilidad social que persiguen objetivos benéficos (o) científicos." (art. 15, inc. 18, de la ley indicada).

rizándose la deducción de donaciones realizadas a favor de instituciones especializadas de fines no lucrativos, para la realización de programas especiales de capacitación tecnológica, o de investigaciones sobre recursos naturales y el campo agrícola-pecuario, aprobados por la Superintendencia para el Desarrollo de Amazonia (Decreto 756/69).

En Brasil y Bolivia está permitida la amortización del costo de adquisición de activos intangibles, de duración definida y costo cierto, incluyéndose expresamente en el primer país la de patentes de invención, fórmulas o procesos de fabricación, licencias, autorizaciones o concesiones. Asimismo, en Ecuador el beneficiario de regalías puede amortizar la inversión realizada en la adquisición del derecho que la origina, siempre que se trate de derechos de duración limitada. En Uruguay, la condición para deducir las amortizaciones de patentes y otros bienes intangibles es que se trate de una inversión real y se identifique al enajenante. También se permite tal operación en Colombia.

En los demás países no existen normas específicas a este respecto. En algunos de ellos la amortización de activos tecnológicos intangibles no se incluye entre los supuestos permitidos por la ley.

Otras disposiciones de naturaleza tributaria, pertinentes respecto del punto analizado aquí, se han identificado en Bolivia, México y Perú. En el primer país se califican de primera prioridad, a los efectos del otorgamiento de beneficios tributarios sobre inversiones, a las empresas que apliquen técnicas "trabajo intensivas" de producción o desarrollo de sus actividades, que impliquen una elevación relativa de su nivel de contratación de ma-

no de obra. Esta es una de las pocas normas directas identificadas en el estudio que expresan una diferenciación en favor de la aplicación de tecnologías mano de obra intensivas, frente a la alternativa de métodos capital intensivos.

En México, el volumen de inversiones en investigación y desarrollo es considerado como un criterio para la concesión de estímulos fiscales adicionales al establecimiento o ampliación de empresas de utilidad para el país.

En Perú, por último, se libera del impuesto a la renta las reinversiones destinadas a la ampliación o "modernización" ^{44/} de empresas industriales. ^{45/}

El examen de las disposiciones tributarias aplicables a la generación de tecnología, revela una escasa utilización del instrumento fiscal como incentivo o regulador de la asignación de recursos a aquella actividad.

^{44/} El Decreto 001-IC-DS/71 define la "modernización de empresa industrial" como el proceso de reposición de bienes de capital y/o equipos de trabajo con el objeto de obtener una mayor productividad, siempre que no constituya ampliación, diversificación o cambio de actividad industrial.

^{45/} Además de las mencionadas, otras medidas dirigidas a promover la innovación en la Argentina contemplan: exención de los derechos de importación y todo otro gravamen a la introducción en el país de productos manufacturados y/o sus partes componentes, en carácter de prototipos para su investigación, desarrollo y producción en escala industrial (ley 20.242/73); permiso para la importación de automotores en calidad de prototipos al efecto de desarrollar tecnologías destinadas a la fabricación de nuevos modelos (Decreto Ley 19.135/71) y para importar tractores a los mismos fines. (Decreto 812/73). En varios países existen además exenciones para la importación de equipos científicos y tecnológicos.

La amortización del costo de adquisición de activos tecnológicos, prevista en varios países, la deductibilidad general de los gastos por transferencia de tecnología del exterior y otras disposiciones no selectivas en cuanto a la forma de incorporar tecnologías al sector productivo, parecen reforzar la tendencia predominante en América Latina hacia la compra de técnicas extranjeras antes que a su desarrollo local.

ii. Instrumentos financieros y crediticios

Argentina y Brasil son los únicos países donde se han detectado disposiciones con base en las cuales pueden concederse aportes financieros directos a empresas productivas, para tareas de desarrollo tecnológico.

En Argentina, la ley de promoción industrial prevé el otorgamiento de aportes directos no reembolsables para cubrir hasta un 50% de gastos en investigación y desarrollo de tecnología aplicada, en favor de empresas con 100% de capital nacional. La ley de promoción minera, por su parte, contempla la concesión de aportes reintegrables o definitivos para financiar estudios para el mejoramiento tecnológico de la prospección, exploración, desarrollo, extracción, beneficio y elaboración primaria de sustancias minerales.

En Brasil, la entidad estatal Financiadora de Estudios y Proyectos (FINEP), además de las facultades crediticias que se mencionarán más adelante, puede apoyar estudios y programas de interés científico y tecnológico para el país, mediante la participación en el capital social de la persona jurídica brasileña que los encare, o mediante subvenciones (Decreto 75472/75). Asimismo, en el Banco Nacional de Desarrollo Económico opera un Fondo de Inves-

tigaciones - FUNDEPE - cuya misión es costear aquellas actividades, al igual que el Fondo de Desarrollo Científico y Tecnológico - FUNCET - administrado por el Banco de Desarrollo para el Estado de San Pablo.

Dichos fondos prestan apoyo financiero no reembolsable para investigación y desarrollo cuando se reconoce al Banco Nacional de Desarrollo Económico participación en los resultados, como socio, mediante la emisión de acciones a nombre de aquél, o con parte de los beneficios de la explotación de patentes y otros títulos.^{46/}

Por otro lado, la Decisión 84, en los países del Grupo Andino, prevé la creación de mecanismos, a nivel nacional o subregional, para el financiamiento de gastos de generación y asimilación de tecnologías, en la forma de "capital de riesgo" cuyos beneficiarios no serían directamente las empresas del sector productivo, sino las personas naturales nacionales, las universidades e institutos que realicen actividades tendientes a la incorporación de tales tecnologías a las actividades productivas.

Las medidas crediticias para la generación de tecnología (o más ampliamente, para la incorporación de ésta, cualquiera sea su origen), son, conforme a la información recogida, más abundantes. En muchos casos, las líneas de crédito se reflejan exclusivamente en normas internas de las entidades bancarias y financieras. Ello ha limitado parcialmente el alcance de la investigación en este campo. No obstante, se dispone de datos acerca de la concesión de aquella clase de financiamiento en siete países.

^{46/} Véase Dezeraga S. Bertolini y otros, "La investigación tecnológica y la transferencia de tecnología", Estudios Sociales No. 7, Santiago de Chile, dic. 1975, p. 146.

En Argentina se prevé el otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales para investigación y desarrollo en el marco de la legislación de promoción industrial con previa autorización del proyecto correspondiente por el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (ley 20560/73). Para el sector minero, las facilidades crediticias podrán tener aquel objeto o aplicarse a la "incorporación de nuevas tecnologías" (ley 20551/73). Asimismo, las empresas nacionales de capital local de la industria de autopiezas pueden ser beneficiarias de una línea especial de crédito para el desarrollo de tecnología (Decreto Ley 19135/71).

Un segundo conjunto de normas se refiere, en aquel país al desarrollo de prototipos. El Banco Nacional de Desarrollo administra una línea de créditos para la construcción de prototipos de bienes de capital con tecnología local o para la gestión inicial de producción en el país de bienes de capital de origen extranjero (Circular 6283/66). 47/

Por otra parte, el Poder Ejecutivo puede resolver el otorgamiento preferencial de créditos oficiales y/o avales u otros incentivos para la adquisición, estudio y perfeccionamiento de productos manufacturados y/o sus componentes en carácter de prototipos, para su producción en escala industrial (ley 20242/73).

En el Brasil, la Financiadora de Estudios y Proyectos tiene entre sus funciones la de otorgar préstamos, avales o fianzas para proyectos de interés para el desarro

47/ Esta línea ha tenido una utilización muy escasa. El Banco Nacional de Desarrollo otorga también créditos para plantas piloto e incremento de productividad que, al igual que la línea de prototipos, ha originado pocas generaciones. Tampoco han tenido aplicación práctica, según la información que se ha recogido, las medidas mencionadas de la ley argentina de promoción industrial, relativas a aportes directos y estímulos crediticios.

llo científico y tecnológico del país. En el plano regional, el Fondo para Inversiones Privadas en el Desarrollo de Amazonia, y el Fondo de Investigaciones y Recursos Naturales del Nordeste, pueden desempeñarse también como financiadores de investigaciones que tengan principalmente por objeto el aprovechamiento de los recursos naturales de cada región.

Por otra parte, en el sector farmacéutico de Brasil pueden concederse los incentivos del Decreto 1137/70 (especialmente, los de naturaleza crediticia) a los proyectos destinados a la investigación tecnológica mediante la realización de estudios de ingeniería de procesos químico-farmacéuticos; de elaboración, perfeccionamiento o adaptación de procesos de síntesis, biológicos, de extracción y/o purificación de sustancias medicamentosas, y de obtención de nuevos fármacos para el aprovechamiento de recursos disponibles en el país.

Asimismo, la Corporación de Fomento de la Producción de Chile ha previsto "créditos blandos" para proyectos sobre "avances tecnológicos" y control de calidad. 48/

En Colombia, Ecuador y Chile, se contemplan préstamos para el pago de "asistencia técnica" que ejemplifican la tendencia a apoyar la innovación independientemente de la fuente que suministre la tecnología transferida. En el primer país los créditos otorgados con ese objeto, son redescontables en el Fondo Financiero Industrial del Banco

48/ La línea de financiamiento para avances tecnológicos fue abierta por la CORFO en 1970, pero la iniciativa "no tuvo mayor éxito porque estaba concebida dentro de los marcos tradicionales de la concesión de créditos de sector industrial". Véase Dezeraga S.B. y otros, op. cit. p. 147

de la República, en tanto sean necesarios para iniciar o ampliar la producción. 49/ En Ecuador, se trata de créditos otorgados con recursos externos a través de los "Mecanismos de Fondos Financieros". En Chile, el "Plan Nuevo Empresario" contempla el otorgamiento de créditos en moneda nacional hasta un 5% del monto de la operación. 50/ En Colombia, además, el Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo financia los proyectos de ingeniería, entre otros estudios de factibilidad y prefactibilidad. En Venezuela, el Poder Ejecutivo podrá conceder financiamiento a las investigaciones y desarrollo tecnológico en los sectores de la industria naval y aeronáutica. 51/

En México, el Banco Nacional de Comercio Exterior tiene por función la de contribuir a la adquisición de la tecnología que necesita el desarrollo del país.

En el Grupo Andino, por último, la Decisión 84 contempla el establecimiento de sistemas de financiamiento o líneas de crédito dirigidas a proporcionar recursos para la contratación de servicios de investigación (y de ingeniería y consultoría) de empresas nacionales, mixtas o multinacionales andinas o de personas naturales de cualquier país miembro.

El financiamiento mediante créditos a la generación de tecnología en América Latina muestra, según surge del

49/ Estos créditos tampoco parecen haber sido concedidos en un volumen significativo. Las estadísticas del Fondo Financiero Industrial no dan cuenta de su existencia.

50/ El plazo para acogerse a dicho Plan venció el 31-12-75.

51/ No se han identificado normas que pongan en práctica la autorización contenida en estos Decretos. Además del estímulo mencionado, ellos contemplan el otorgamiento

punto anterior, un carácter embrionario. Solamente en Argentina, Brasil y Chile, se han identificado instrumentos de alcance general específicamente destinados a financiar tareas de investigación y desarrollo. No obstante en Argentina esa finalidad se integra, en varios instrumentos, con la de promover otras vías de incorporación de tecnología. Un rasgo distintivo de la legislación argentina es, además, la diferenciación del beneficiario de los incentivos de acuerdo con la "nacionalidad" económica de la empresa, elemento que se tiene presente también para el otorgamiento de aportes financieros directos, según se señaló más arriba.

En Brasil es también notable la descentralización en el otorgamiento de estímulos crediticios, y su vinculación con la explotación de los recursos regionales.

Desde un punto de vista sectorial, la promoción de la generación de tecnología en los países considerados evidencia una disparidad significativa (minería, industria de autopartes y bienes de capital, en Argentina; recursos naturales, productos farmacéuticos, en Brasil; industria naval y aeronáutica, en Venezuela) explicable probablemente por el planteamiento de los estímulos al desarrollo tecnológico como un ingrediente más de los regímenes de promoción sectorial, antes que como una política específica ordenada conforme a diversas prioridades y políticas intersectoriales.

cont. de subvenciones para programas de capacitación de personal y facilidades en los trámites administrativos para el ingreso y la permanencia en el país de técnicos extranjeros contratados por la industria.

iii. Otros instrumentos

Aparte de los mencionados, existen en la región otros instrumentos concebidos con el objeto de promover la innovación e impulsar la generación local de tecnologías.

a) Empresas de tecnología

Las empresas productoras de tecnología industrial (o "empresas de tecnología") tienen una expresión jurídica específica en el Perú donde se las declara de primera prioridad a los efectos de la concesión de incentivos tributarios, crediticios, administrativos y por descentralización (Decreto Ley 18350/70).

En Argentina existe una disposición de alcances mucho más limitados, y contornos menos precisos, en virtud de la cual se confiere reducción y diferimiento del pago de impuestos, y amortización acelerada, para las empresas cuya actividad general comprenda "tareas científicas y tecnológicas" en el ramo minero, con base en proyectos de terminados (ley 20551/73).

En México, por otro lado, se conceden estímulos a las sociedades y unidades económicas que fomentan el desarrollo industrial y que obtengan incrementos significativos en el desarrollo tecnológico nacional, medidos con base en los recursos destinados para tal fin, comparados por períodos, salvo que se trate de prestación de servicios de tecnología efectuados en el extranjero. En los tres casos mencionados, los beneficios se reservan a empresas de capital mayoritariamente nacional (y a empresas extranjeras en proceso de transformación, en Perú).

Salvo las excepciones mencionadas, la idea de una empresa cuyo objeto sea la producción de tecnología es aje-

na a las legislaciones analizadas. El rastreo de las exen-
ciones al impuesto a la renta revela que, en general, a-
quellas sólo se otorgan en beneficio de instituciones
"científicas", (raramente se mencionan las "tecnológicas")
y siempre que no persigan fines de lucro. Tampoco existen
otros tipos de incentivos tributarios en favor de aque-
llas firmas.

b) Aplicación obligatoria de un porcentaje de la renta

Una medida original en la región ha sido introducida por
la legislación peruana. Consiste en la deducción obligato-
ria, por parte de las empresas industriales, del 2% de la
renta neta para ser destinada a investigación científica
y tecnológica para la industria, en ejecución de proyec-
tos aprobados y controlados por el Instituto Nacional de
Investigaciones Tecnológicas y Normalización (ITINTEC), o
bien realizados por este último cuando la empresa no haga
uso de la suma deducida (Decreto Ley 18350/70).

Para la aprobación de aquellos proyectos el ITINTEC
ha utilizado un criterio amplio sobre el concepto de "in-
vestigación", considerándolo comprensivo de las activida-
des que se refieren a diseños de productos o maquinarias,
y las que afectan procesos de fabricación, tales como a-
daptación del proceso a ciertas materias primas, reducción
o utilización de desechos, etc. 52/

En 1974 fueron así aprobados 89 proyectos, sobre un

52/ Se excluyen los programas de capacitación de per-
sonal, construcción de laboratorios, pruebas de productos
ya desarrollados y programas de control de calidad, así
como los proyectos que no se refieren a tecnología indus-
trial (estudios sociales, investigación botánica, médica,
de procesos extractivos, agropecuarios, geológicos, etc.)

total de 160 presentados, de los cuales 12 fueron retirados y 59 desestimados. De los proyectos autorizados, el 71,2 % (conforme a su monto) se concentró en tres sectores: metalmecánica 37,7 %), alimentos, bebidas y tabacos (22,8 %) y caucho, cuero y plásticos (10,7 %). Dado que la mayoría de los proyectos correspondió a empresas medianas o grandes, el ITINTEC desarrolló una acción tendiente a lograr la asociación de las pequeñas empresas a fin de que plantearan conjuntamente proyectos de interés común.

53/

c) Incentivos combinados

Por otra parte, en la ley de promoción industrial del Uruguay se prevé el otorgamiento de incentivos (franquicias fiscales, rebajas de tarifas estatales, exoneración de impuestos a la importación, etc.) en favor de programas seleccionados de investigación tecnológica aplicada, orientados a la utilización económica de materias primas nacionales inexploradas y a la obtención o perfeccionamiento de productos en el país. También pueden respaldarse los programas de capacitación de técnicos y obreros y los des

53/ Véase Flores, G. Gustavo, "Contribución del ITINTEC al desarrollo de una capacidad tecnológica nacional, en "La Investigación Tecnológica Industrial en el Perú", ITINTEC, Serie Política Tecnológica No. 4, p. 133.

En Chile, el Decreto 1/71 estableció que las industrias electrónicas del Departamento de Arica destinarían anualmente el 1% de sus ventas netas para investigación aplicada, control de calidad y normalización de la actividad industrial de ese sector, pero a diferencia del caso peruano, esos fondos deben transferirse directamente a la Corporación de Fomento de la Producción o al organismo que designe el Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción. El descuento mencionado no debía ser cargado a los costos de los productos. Estas normas quedaron sujetas a reglamentación del Poder Ejecutivo.

tinados al contralor y certificación de la calidad (ley 4178/74). 54/

iv. Requisitos tecnológicos de la legislación general

Las normas y dispositivos examinados en los párrafos anteriores se caracterizan por la finalidad común de facilitar o promover la generación o incorporación de tecnología en el sector productivo. Se han identificado otras disposiciones que, siendo aplicables a las mismas conductas, difieren de aquéllas por la forma en que estas últimas son reguladas. Se trata de requisitos o exigencias que condicionan una autorización o la concesión de ciertos beneficios, a la innovación o a la creación y adaptación locales de conocimientos técnicos.

Este tipo de "requisitos tecnológicos" se han señalado ya en las legislaciones de inversiones extranjeras, tanto en cuanto requieren la realización por el inversor de un "aporte" de tecnología de determinadas características, como en lo que respecta a la producción de tecnología en el país de radicación. En los casos de Argentina, México y Perú, en particular, donde los incentivos a la generación tecnológica se reservan a las empresas nacionales, el requisito de las leyes de radicaciones extranjeras se presenta como un camino diferente para vincular el desempeño de las subsidiarias extranjeras con el desarrollo interno de conocimientos técnicos.

54/ Uno de los objetivos perseguidos con la instalación de las empresas multinacionales andinas es facilitar la ejecución de proyectos de beneficio subregional cuyo costo, magnitud o complejidad tecnológica impida su realización por un solo País Miembro (Decisión 46).

En las regulaciones sobre promoción industrial existe una multiplicidad de requisitos explícitos y de condiciones implícitas que supeditan la aprobación de proyectos y el otorgamiento de estímulos a la observancia de determinados criterios tecnológicos, o a la satisfacción de objetivos cuya implementación supone la introducción de nuevas técnicas en la empresa beneficiaria. La importancia que estos regímenes han adquirido en los países de la región permite suponer que su aplicación puede constituir un fuerte estímulo a la innovación orientada o dirigida por los organismos estatales que tienen a su cargo el diseño y aplicación de aquellas políticas. 55/

55/ Si bien muchas de esas normas son de carácter "directo", en cuanto se refieren a conductas del proceso innovativo, se remite para su análisis a la sección correspondiente al tema general del fomento industrial (Sección B)

3. Servicios de consultoría e ingeniería

El eje principal alrededor del cual gira la regulación de la consultoría e ingeniería en América Latina,^{56/} es la contratación de estos servicios por parte de los Estados, las reparticiones oficiales y las empresas públicas. Si bien la conducta que se disciplina en forma directa es la de esos órganos, de la misma derivan pautas de funcionamiento y requisitos organizativos que, dada la magnitud real y potencial de la demanda del sector estatal, estructuran un conjunto de reglas y principios que inciden sobre el comportamiento y desarrollo de las empresas consultoras y de los servicios de ingeniería.

Además, en los últimos años han surgido reglamentaciones generales, como los regímenes de contratos de licencia y transferencia de tecnología, y se han puesto en vigor medidas especiales de promoción, financiamiento y estímulo a la participación de empresas nacionales en proyectos y obras privadas, que van configurando una tenden-

^{56/} El caso de los servicios de ingeniería y consultoría ejemplifica el tipo de dificultades con que se enfrenta el intento de sistematización del impacto de los factores legales, conforme a su incidencia sobre distintas fases del proceso innovativo (importación, asimilación, adaptación, creación, etc.). La prestación de aquellos servicios se vincula prácticamente a todas las dimensiones de la innovación, según el origen y destino del servicio que se preste, la elaboración y aprendizaje del conocimiento que lo funda y la finalidad que se persiga con su aplicación. Así, la contratación de servicios de ingeniería y consultoría en el exterior cae bajo la regulación de los mecanismos legales propios de la importación de tecnología; la participación de las empresas nacionales en ese proceso apunta a la asimilación de los conocimientos técnicos transferidos, y puede resultar también en la adaptación a condiciones y escalas locales. No se excluye asimismo el papel que esas empresas pueden desempeñar en la exportación de tecnología desde los países latinoamericanos.

cia a considerar la prestación de aquellos servicios como una materia de regulación particular, con dos notas características: primero, se reproduce para el sector privado el esquema aplicado para el sector público; segundo, se dibuja muy claramente un tratamiento diferencial entre empresas nacionales y extranjeras.

i. Tratamiento diferencial a las firmas locales

En Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y en los países del Grupo Andino, por aplicación, en este último caso, de leyes nacionales o de disposiciones regionales, existen reglamentaciones de las contrataciones del Estado que introducen preferencias para la adquisición de servicios en favor de empresas y profesionales locales.

El sistema adoptado se resuelve en una reserva de la demanda de servicios en beneficio de aquellas firmas, de carácter absoluto o limitada a la comparabilidad de las situaciones y ofertas. En los países citados en primer término, existe obligación de contratar empresas locales, con la única salvedad de que no exista capacidad técnica local de ejecución.^{57/} En Venezuela, la preferencia legal es en favor de las empresas de la región del país a que pertenezca el órgano demandante, y en la Decisión 84 se extiende a las empresas nacionales, mixtas o multinacionales andinas "siempre que las circunstancias sean comparables".^{58/}

^{57/} En la Argentina, las firmas originarias de países miembros de la ALALC que ofrezcan reciprocidad a las firmas locales y llenen, en su país de origen, condiciones equivalentes a las que deben cumplir éstas en la Argentina, podrán ser contratadas en igualdad de condiciones con dichas firmas locales (Decreto Ley 18875/70).

^{58/} Las empresas multinacionales andinas regladas en la Decisión 46 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena po-

La calificación de la "nacionalidad" de las empresas a los fines de su trato diferencial se rige por reglas especiales en Argentina y Brasil. En el primer país, para ser considerada local, una firma proveedora de servicios de ingeniería o consultoría deberá tener la dirección efectivamente radicada en el país, conforme al principio de la realidad económica y, entre otros recaudos, deberá estar compuesta por lo menos en el 80% por profesionales, asesores y técnicos domiciliados localmente; acreditar que 100% del capital y votos pertenecen a personas de igual domicilio, y tener un directorio u órgano de administración cuya composición no comporte, directa o indirectamente, su dependencia de entidades públicas o privadas del exterior (Decreto Ley 18875/70; Decreto 2930/70).

Menos rigurosa es la definición brasileña. El capital social con derecho a voto poseído por brasileños sólo debe ser de más de la mitad del total, y se requiere que por lo menos la mitad de su cuerpo técnico esté integrado por brasileños nativos o naturalizados. Además, son equiparadas a las empresas nacionales las personas jurídicas que, regularmente constituidas en el país para la prestación de aquellos servicios, tuvieron a principios de 1974 más de diez años de sede o foro en el Brasil, siempre que su cuerpo técnico se integre en 2/3 partes por brasileños por origen o adopción (Decreto 73685/74).

cont. drán constituirse para proyectos de interés subregional relativos a la prestación de servicios, previa declaración de la Comisión, a propuesta de la Junta. No se han establecido hasta la fecha las condiciones específicas a que deberán sujetarse tales empresas.

ii. Asociación de firmas nacionales y extranjeras

La revisión de las leyes aplicables a este sector de actividad, revela una preocupación generalizada por lograr que en la definición y ejecución de los proyectos y estudios exista alguna forma de participación de las firmas y profesiones locales.

En efecto, no sólo la actividad de las firmas extranjeras se restringe exclusivamente a la prestación de los servicios para los cuales no exista capacidad local, sino que, complementariamente, la acción de aquéllas, cuando resulta autorizada, está condicionada a la formación de consorcios u otras formas de asociación con empresas nacionales.

En varias legislaciones nacionales se contempla paralelamente al régimen preferencial, la asociación obligatoria de aquellas empresas con contrapartes nacionales. En el caso de Brasil se explicita la finalidad de esta figura, como un medio de "asegurar una satisfactoria transferencia de tecnología" al país (Decreto 64345/69). La asociación de las firmas nacional y extranjera se registra en el Consejo Regional respectivo si se comprueba "la capacidad de la persona jurídica brasileña de asimilar la experiencia técnica que constituye el objeto de la asociación" (Res. CONFEA 209/72).

iii. Participación de profesionales locales

Otro camino para garantizar la ingerencia del personal nacional son los recaudos establecidos acerca de la composición de las empresas consultoras. En algunos países no hay disposiciones específicas sobre el punto, aplicándose en subsidio, las normas generales acerca de porcentajes

de empleo de trabajadores nacionales. En Ecuador, en cambio, existe una regulación precisa del porcentaje de profesionales locales que deben participar en empresas nacionales, extranjeras, o en los consorcios constituidos por éstas, previéndose, además, que en caso de que no hubiere personal con la especialización requerida, las empresas o consorcios quedan obligados a contratarlos para su capacitación.^{59/}

iv. Reserva a empresas nacionales

En Venezuela, el objetivo de "nacionalización" directa o indirecta de los servicios en cuestión, se expresa en la reserva para las empresas nacionales y exclusión de toda nueva radicación extranjera, respecto de los "servicios profesionales en actividades de consultoría, asesoramiento, diseño y análisis de proyectos y realización de estudios en general". (Decreto 62/74).

Estas medidas de protección y promoción de las actividades locales de ingeniería y consultoría, se explican no sólo por la defensa de los profesionales y la producción doméstica de servicios en sí, sino también por la repercusión que sobre el conjunto de suministros de bienes y otros servicios pueden tener las opciones adoptadas, en la etapa de estudios de factibilidad, diseños de planta, selección de ingeniería básica y de equipos, etc. Las primeras definiciones de un proyecto pueden tener una inci-

^{59/} La participación de ingenieros ecuatorianos en el proyecto no debe ser menor del 80% del total hasta el año décimo de establecimiento de la empresa en el país, y a partir del undécimo año deberá aumentarse el porcentaje de profesionales en un cuatro por ciento anual hasta completar el 90% (Decreto 1300/74).

dencia sustancial en el aprovechamiento o desplazamiento de la industria y tecnología nacionales. De allí, tal vez el énfasis puesto en algunas legislaciones (como la argentina) sobre la independencia absoluta de las consultoras y empresas de ingeniería con relación a las empresas proveedoras o fabricantes de equipos, contratistas de obras públicas o sociedades financieras, y especialmente, con respecto a entidades y empresas del exterior.

Además, dado que la actividad reguladora del Estado en la importación de tecnología mediante contratos de licencia y transferencia de tecnología y a través de los conocimientos incorporados en bienes de capital y productos intermedios sólo se aplica parcial e indirectamente a la fase de selección de tecnología y equipos, la efectividad de una política de protección de la producción nacional está condicionada por los criterios que se pongan en juego al escogerse entre las diversas alternativas existentes en el país y en el exterior para satisfacer una demanda tecnológica dada. La participación de empresas consultoras en ese proceso de búsqueda y elección, permite esperar la orientación de dicha demanda principalmente hacia la oferta local.

La figura de la asociación compulsiva se puede entender también como un instrumento de canalización de la importación de tecnología tendiente a fortalecer la asimilación de los conocimientos técnicos transferidos, y, asimismo, como una especie de garantía que los Estados exigen para asegurar la protección de la industria local.

v. Control de la transferencia de servicios de consultoría extranjera

Los regímenes de control de los actos de licencia y trans

ferencia de tecnología extranjera complementan y extienden la reserva del mercado local de servicios en favor de las firmas nacionales. En cuanto imponen limitaciones a la entrada de tecnologías ya obtenibles en el país (Argentina, Brasil, Colombia, México) coinciden con el principio de contratación del sector público ya expuesto, con la diferencia de que, dada su aplicabilidad general, amplían sus efectos a las demandas del sector privado. En el Grupo Andino, la Decisión 84 prevé asimismo la adopción, por los países miembros, de medidas para incorporar a las empresas privadas al marco de adquisición preferencial de servicios locales, así como para emplear la figura de la asociación con empresas nacionales, mixtas o multinacionales andinas en esas operaciones.

En Paraguay, donde no existe aquel tipo de regulaciones, el trato preferencial rige para todo proyecto de inversión, objeto de medidas fomento (ley 550/75), y para cualquier estudio de factibilidad, proyectos y la fiscalización de obras de ingeniería de carácter oficial o privado.

Por otra parte, en Brasil y México, (y en Argentina cuando el servicio lo presta una empresa extranjera o se transfiere tecnología de este origen a través de una nacional) son también objeto de registro y de evaluación los actos de prestación de servicios de ingeniería y consultoría por firmas domiciliadas dentro del mismo país, lo que lleva implícita la facultad del órgano estatal competente de revisar el costo y duración de los actos y la existencia de cláusulas limitativas. ^{60/}

60/ En Brasil estos actos de transferencia interna de tecnología únicamente deben registrarse en el INPI, sin someterse al examen y procedimientos de aprobación. En Méxi-

vi. Promoción de firmas nacionales

La traslación de los esquemas preferenciales de las contrataciones del Estado al área no pública, importa la puesta en práctica de una forma pasiva del fomento: la protección de las actividades existentes. Sin embargo, sobre todo en disposiciones recientes, asoma la implementación de una función de promoción de las empresas consultoras y de ingeniería, que se manifiesta en varias áreas y acciones estatales:

a) Incentivos impositivos. En Bolivia, las empresas nacionales de consultoría inscriptas en el Registro Nacional de Empresas Consultoras, son objeto de un régimen promocional especial, consistente en la exoneración de impuestos al capital movable y de derechos arancelarios, régimen de depreciación acelerada de activos fijos y amortización de gastos, y liberación del impuesto a las utilidades en favor de las empresas que adquieran acciones de empresas extranjeras, hasta que el capital nacional alcance el 51% (Decreto Supremo 12509/75).

b) Intermediación de firmas locales. En el Brasil, el Acto Normativo No. 15 del INPI incorporó una herramienta novedosa, inspirada en la asociación obligatoria de firmas extranjeras y nacionales, que procuran generar oportunidades de participación de estas últimas en el proceso de transferencia de tecnología del exterior, con el objetivo declara

cont. co, la ley de transferencia de tecnología se aplica en su totalidad a los actos internos, si bien se entiende que su finalidad principal es la de regular las transferencias desde el exterior. Finalmente, las disposiciones mencionadas para el caso de la Argentina, no han tenido hasta el momento aplicación efectiva.

do de reforzar la asimilación local de los conocimientos técnicos. La medida se basa en la intermediación obligatoria de empresas de consultoría e ingeniería nacionales cuando las empresas que demandan la provisión de servicios técnicos especializados, o de ingeniería de productos para fabricación de bienes de capital o componentes, no disponen de capacidad técnico-administrativa para asegurar la efectiva absorción de la tecnología transferida. En estos supuestos, la relación contractual debe abrirse en favor de una de dichas empresas, la que recibirá el conocimiento del exterior y lo retransmitirá a la firma brasileña que lo requiere.

c) Asistencia financiera y técnica. Una de las bases para la utilización y la selección de las fuentes de suministros de los servicios de consultoría e ingeniería^{61/} es el manejo de los recursos para financiar su costo. Existen en la región numerosas instituciones entre cuyas finalidades se cuenta la de proveer fondos para hacer frente a estudios de factibilidad, tales como la Financiadora de Estudios y Proyectos (Brasil); el Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (Colombia); la Corporación de Fomento de la Producción (Chile); el Fondo Nacional de Estudios de Preinversión (México); la Corporación Financiera de Desarrollo (Perú),^{62/} el Fondo de Preinversiones del Banco Central (Paraguay), la Corporación Venezolana de Fo

^{61/} El Decreto Ley 18875/70 de la Argentina prescribe que "no se aceptarán, en ningún caso, créditos para financiar estudios atados a la provisión de servicios de consultoría del exterior" (art. 16)

^{62/} COFIDE financia a riesgo total o parcial la realización de estudios necesarios para concretar las inversiones. Conforme a sus normas internas los estudios deben ser realizados por firmas consultoras nacionales o extranjeras asociadas con nacionales.

mento (Venezuela), entre otras.^{63/} También se prevén financiamientos especiales o garantías para la pequeña y mediana empresa en Colombia y Venezuela (a través del Fondo de Garantías para la Pequeña y Mediana Industria Nacional y de la Corporación de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, respectivamente) y varias líneas de crédito en Argentina (Decreto 719/73) y Uruguay (Ley 14178/74). En Ecuador, el Centro de Desarrollo Industrial actúa como empresa consultora, realizando estudios sobre proyectos industriales, identificando oportunidades de inversión, etc.

Uno de los mecanismos de mayor interés es el de FINEP de Brasil, que tiene por finalidad apoyar estudios, proyectos y programas de interés para el desarrollo económico, social, científico y tecnológico del país, pudiendo financiar o contratar servicios de consultoría, (Decreto 75472/75). Asimismo, compete a esa entidad la implantación de un programa destinado a promover el desarrollo de la tecnología nacional en el campo de proyectos, mediante apoyo financiero a empresas brasileñas que operen en el sector de servicios de consultoría (Res. 2/73, Ministerio de Planeamiento y Coordinación General).

En la misma línea de acción se inscribe la Decisión 84 del Grupo Andino, atendiendo al establecimiento de sistemas de financiamiento para la contratación de tales servicios de empresas nacionales, mixtas o multinacionales andinas, o de personas naturales de cualquier país miembro, e impulsando la participación de la Corporación Andina

^{63/} Las entidades de financiamiento de estudios de preinversión del tipo de las mencionadas, disponen de listas, padrones o registros donde se anotan y clasifican las firmas consultoras o profesionales que pueden prestar los servicios.

na de Fomento en el financiamiento de esas operaciones.

c) Desagregación de la tecnología importada. Los procedimientos de desagregación de la tecnología importada, establecida en la Decisión 84 del Grupo Andino, procura, entre otros fines, incrementar las oportunidades de participación de las consultoras y firmas nacionales o subregionales de ingeniería, a través de la orientación hacia el mercado interno de las demandas de servicios de ingeniería de consultas y de detalle, selección de equipos, construcción y montaje de plantas, etc. Como efecto indirecto de la desagregación se espera el aumento correlativo de los suministros de equipos y otros bienes de producción local.^{64/}

^{64/} Véase Junta del Acuerdo de Cartagena, Grupo de Tecnología, "Desagregación del paquete tecnológico".
J/GT-II/Rev. I. 4-3-74

4. Invencciones y conocimientos técnicos

Seguidamente se encara el estudio de la regulación del uso de los conocimientos técnicos. El objetivo de esta parte es establecer qué tipo de conocimientos están protegidos por el aparato legal y cuáles son el contenido, alcance y modalidades de la reglamentación existente.

Teniendo en cuenta que la actividad predominante en la región es el desarrollo de "innovaciones menores" antes que la creación de conocimientos originales, se ha puesto particular énfasis en la identificación de los instrumentos aplicables a aquéllas. Asimismo, se pasa revista a las escasas normas vigentes referidas a conocimientos técnicos no patentados que usualmente se conocen con la designación de "know-how". 65/

a) Patentes de invención (ordinarias)

Uno de los fundamentos clásicos del sistema de patentes es el incentivo a la actividad inventiva que se supone deriva del otorgamiento de monopolios temporarios que aumentan las expectativas de beneficios de los inventores y de los empresarios que los respaldan. 66/ Más recientemente,

65/ Véase una revisión general de los antecedentes y tendencias del sistema de patentes en América Latina en E. White, La cuestión de la propiedad industrial y su papel en el desarrollo y la integración económica en Derecho de la Integración No. 20, Buenos Aires, 1975.

66/ Véase Machlup, Fritz, "An Economic Review of the Patent System", Estudio No. 15 del Subcomité de Patentes, Marcas y Derechos de Autor del Senado de Estados Unidos, Washington DC, US Government, Printing Office, 1958, p. 21.

se ha puesto énfasis en el rol de las patentes en la transferencia internacional de tecnología, aunque sin precisarse, en general, cuál es específicamente el papel que ellas desempeñan en ese proceso. 67/

En rigor, los regímenes de patentes no regulan en forma directa la creación de tecnología ni los flujos internacionales de ésta. Centrado en la protección de la "invención" en cuanto tal, el sistema de patentes reglamenta en realidad, el uso del resultado de una actividad inventiva. La conducta normada es, entonces, la innovación tecnológica, es decir, la incorporación al sector productivo de tecnologías originadas interna o externamente, en tanto sean materia de registro en el país de aplicación.

Todos los países latinoamericanos considerados en el estudio, incorporaron sus primeras leyes de patentes durante el siglo pasado. 68/ En el curso del presente siglo ellas fueron objeto de modificaciones, las últimas de las cuales comprenden a las legislaciones de Brasil, Colombia y Perú (1971), y a la de México (reformada en 1975) En 1974, asimismo, la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó un "Reglamento para la aplicación de las normas sobre propiedad industrial" (Decisión 85) que no ha entrado aún en vigor en los países

67/ Véase Bercovitz, Alberto "La transmisión de tecnología y su problemática jurídica actual" en Seminario sobre adquisición de tecnología extranjera, Instituto de Estudios Bancarios y Bursátiles, Bilbao, 1975, p. 78

68/ Véase Patel, Surendra J. "The Patent System and the Third World", World Development, Vol. 2, No. 9, septiembre 1974, p. 3.

miembros del Pacto Andino, aunque constituye un antecedente significativo por la originalidad de algunas de sus soluciones y el énfasis puesto en la integración del sistema de propiedad industrial con otros aspectos de las políticas nacionales y subregionales. 69/

i. Requisitos de patentabilidad

Los requisitos que definen el concepto legal de "invención patentable" tipifican el género de actividades cuyo resultado tecnológico es susceptible de ser sometido al régimen de patentes. En general, el primer requisito de las leyes latinoamericanas para la expedición de esos documentos es la novedad absoluta de los conocimientos técnicos, 70/ con matices diferenciales en cuanto a los hechos que provocan la pérdida del carácter novedoso del

69/ Las referencias legales corresponden básicamente a los siguientes textos: Argentina: Ley 111, 1864; Bolivia: Ley del 2-12-16; Brasil: Código de la Propiedad Industrial, Ley 5.772/71; Colombia: Código de Comercio, Decreto 410/71; Chile: Decreto del 8-6-31; Ecuador: Ley del 2-10-61; México: Ley de invenciones y marcas del 30-12-75; Paraguay: Ley 773/25; Perú: DS-001-71-IC-DS; Uruguay: Ley 10089/41; Venezuela: Ley de propiedad industrial, 2-9-55.

70/ El alcance de este requisito no siempre surge expresamente de los textos legales, sino de la jurisprudencia y doctrina nacionales. En Venezuela la indefinición legal ha dado lugar a opiniones encontradas en cuanto al carácter "absoluto" o "relativo" de la novedad requerida por la ley. Uzcátegui Urdaneta afirma que la ley venezolana exige solamente novedad relativa. C.E. Mascareñas, sostiene, en cambio, la tesis de la novedad absoluta. Véase Uzcátegui Urdaneta, Mariano, Invención y patente de invención en el derecho venezolano. Ediciones Casuz, Caracas, 1965.

invento.^{71/}

En segundo lugar, en todas las leyes en vigor se exige la aplicabilidad industrial o utilidad práctica de la invención, como condición de patentabilidad. Se excluyen por lo tanto los descubrimientos de elementos o principios existentes en la naturaleza; las teorías, principios científicos, conocimientos especulativos o matemáticos; las combinaciones, planes financieros, contables y de publicidad; los programas de computación; las reglas de juego, etcétera.

Por último, por disposición expresa de algunas leyes (Colombia, México) o por vía interpretativa ^{72/}, se añade a los anteriores el recaudo de la "altura inventiva" de los conocimientos susceptibles de ser patentados.

La ley de Perú es la única que desborda los criterios clásicos de patentabilidad, al vincular la concesión de patentes a la contribución de las invenciones respectivas al desarrollo industrial permanente y autosostenido del país, y a su interés social. Un principio similar incorpora la ya mencionada Decisión 85.

^{71/} Especialmente con relación a los efectos de la publicación de solicitudes o patentes por las Oficinas de Propiedad Industrial extranjeras, la ejecución del invento en el país con anterioridad a la fecha de la solicitud, su exhibición en ferias, la sustracción y divulgación de mala fe de la invención por terceros, así como con respecto a los medios de publicidad materiales, orales o escritos que entrañan aquella consecuencia.

^{72/} Véase Di Guglielmo, Pascual, La invención patentable, Zavallá Editor, Buenos Aires, 1968, p. 48.

ii. Invencciones no patentables

Las leyes dictadas en la región, y en especial las más antiguas, se fundan en una concepción privatista de la llamada propiedad industrial, en la cual la patente no es sino el reconocimiento por parte del Estado de un derecho del inventor que únicamente debería ceder ante la existencia de razones de interés público restrictivamente definidas (ley, moral, buenas costumbres, seguridad nacional, salud pública, etc.). Así, con excepción de las leyes de Brasil y México, las materias excluidas de la patentabilidad se circunscriben a las que, en general, vulneran aquel interés, y en particular a las especialidades medicinales (salvo Perú); a las bebidas y a los alimentos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Venezuela) y en casos particulares a los productos químicos (Chile, Uruguay, Venezuela) y a las variedades vegetales y animales y los procedimientos biológicos de obtención (Colombia).

Las reformas legislativas de Brasil y México, en cambio, muestran una tendencia a ampliar el repertorio de objetos no patentables, incorporando criterios y materias que reflejen la intención de vincular el otorgamiento de patentes a otras políticas e intereses generales o sectoriales de la economía. En Brasil aquella restricción se extiende a las aleaciones, los procedimientos de obtención de productos alimenticios, químico-farmacéuticos y medicamentos, las sustancias derivadas de transformaciones del núcleo atómico, y los usos de variedades o especies de micro organismos.

En México, se excluye -entre otros- el registro sobre fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas,

procedimientos de obtención de productos químicos farmacéuticos, aleaciones, invenciones sobre energía y seguridad nuclear, aparatos y equipos anticontaminantes, etcétera. 73/

iii. Invenciones de dependientes y otros desarrollos locales

La significación marginal del patentamiento individual, frente al de las empresas y otras entidades corporativas, se ve de algún modo reflejada en las reformas más recientes de las leyes de patentes, y en algunas disposiciones del derecho laboral, a través de la inclusión de normas específicas sobre la titularidad y explotación de las invenciones efectuadas por dependientes.

En Brasil y Colombia, cuando el empleado-inventor es contratado para investigar, la invención pertenece al empleador, salvo disposición contractual en contrario. En el Perú y la Argentina, se reconoce a aquél el derecho a una compensación, (limitada en el Perú al caso en que la invención sea de gran importancia o rendimiento).

La invención realizada sin mediar un convenio de investigación, pero efectuada con equipos, datos e instalaciones del empleador, da derecho a compensación en Argentina, Colombia y Brasil, estipulándose en este último país que la patente será copropiedad de la empresa y del empleado por partes iguales. 74/

73/ No obstante, algunas de las invenciones no patentables pueden someterse al régimen de "certificados de invención". Véase más adelante, p. 122.

74/ Varias legislaciones reconocen también el llamado "derecho moral de autor" de los inventores, pudiendo figurar como tales en el título de la patente.

De acuerdo con la legislación brasileña, las invenciones logradas como resultado de un convenio específico de investigación local, deberán ser obligatoria y prioritariamente patentadas en el país. Esta condición cobra sentido, especialmente, con relación a las actividades tecnológicas de las subsidiarias extranjeras, y a las formas de apropiación de las innovaciones desarrolladas localmente. La norma citada sólo prescribe el carácter brasileño de la primera solicitud-, pero no excluye a la matriz como eventual titular de la misma. Ella constituye la única medida vigente en la región tendiente a la "nacionalización" en el sistema local de patentes de las invenciones desarrolladas internamente.^{75 /}

iv. Tratamiento de inventores o solicitantes extranjeros

Todas las legislaciones analizadas permiten, indiscriminadamente, el registro de patentes a favor de personas físicas o jurídicas, domiciliadas o no en el país de la solicitud, e independientemente de su "nacionalidad" económica. Además, en todas ellas se confiere igualdad de trato a los solicitantes extranjeros con relación a los nacionales, en virtud de disposiciones de sus leyes internas o de convenios con otros países latinoamericanos o extrazonales que establecen el principio de tratamiento nacional.

La igualdad de trato conferida a las empresas extranjeras en el acceso a los beneficios de los sistemas nacionales de patentes contrasta con la existencia de reglas en muchos países -especialmente en las leyes de inversión

^{75/} No obstante, de acuerdo con el art. 30 del Código brasileño de Propiedad Industrial, no darán derecho a girar regalías las licencias sobre patentes concedidas a personas no domiciliadas en el país sin la prioridad reconocida por los convenios internacionales de los que el Brasil sea parte.

extranjera y fomento industrial- que otorgan a aquéllas distintas formas de tratamiento difefencial. Dicha igualdad puede funcionar, en la práctica, como un sistema de preferencias o privilegios en favor de las invenciones realizadas en el exterior. 76/

v. Invencciones extranjeras

Las invenciones realizadas en el extranjero son objeto de protección en las legislaciones latinoamericanas, en igualdad de condiciones que las nacionales. Dicha protección comprende, además, en la mayoría de los casos, derechos de prioridad con base en las solicitudes deposi-
tadas en el exterior.

En las leyes de patentes de Bolivia, Colombia, México y Venezuela, existen disposiciones expresas que, sin perjuicio de la aplicación de tratados latinoamericanos e internacionales, otorgan derechos de prioridad en favor del solicitante extranjero para patentar en el país (en Venezuela la prelación se confiere a quien "haya obtenido una patente en el exterior"). Dicho plazo se res-
tringe en la ley mexicana a un término de un año (contado desde la fecha de la primera solicitud); se extiende por un año en Bolivia, y por seis meses en Colombia, desde la fecha de la solicitud extranjera que se invoque. En la legislación del Perú, si bien no hay una norma explíci-
ta sobre este punto, el régimen de nulidades excluye esta sanción respecto de las invenciones extranjeras cuya solicitud de patente en el país se efectúe antes de los dos

76/ Véase INTAL, "La Cuestión de Propiedad Indus-
trial en América Latina y su papel en el proceso de des-
arrollo e integración económica", Serie Estudios No. 14, 1975, p. 20.

años contados a partir de la primera solicitud en otro país, aun cuando la misma patente se hubiere otorgado, solicitado o denegado anteriormente.

En los demás países, el derecho de prioridad se reconoce exclusivamente en favor de las personas o empresas de los países con los que existen convenios que contemplan este privilegio. Al respecto, Argentina, Brasil, Uruguay y México, son parte de la Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial.

Por otro lado, existe una red de relaciones convencionales interamericanas e intralatinoamericanas, en virtud de acuerdos celebrados a fin del siglo pasado y el primer tercio del presente, que contemplan también derechos de prioridad, en favor de los nacionales de los países signatarios. 77/

Otra forma de reconocimiento de las invenciones extranjeras, más directa y libre del examen de las autoridades administrativas locales, es la patente de reválida, a la que se hará referencia más adelante.

vi. Derechos del patentado

Conforme a las legislaciones consideradas, el otorgamiento de una patente conlleva la atribución de un monopolio legal que comprende, en general, el derecho de fabricar el bien patentado o de utilizar el procedimiento registrado, y de usar, vender o comerciar en cualquier forma, e incluso de importar, dicho producto o el elaborado con el proceso protegido.

77/ Véase OEA, Tratados y Convenios interamericanos sobre propiedad industrial, Washington DC 1960, y Junta del Acuerdo de Cartagena, Documentos informativos sobre marcas y patentes, JUNI Dint/29, 22-4-71.

Sin embargo, en México y Argentina (con relación, en este último país, a las patentes de procedimiento 78/ el patentado no adquiere el derecho exclusivo de importar el artículo amparado o producido mediante la invención. Se lo priva así de uno de los privilegios más discutibles, sobre todo cuando son utilizados por empresas transnacionales en las economías de los países en desarrollo. 79/

Por otra parte, en México, la patente no puede hacer se valer contra el que usare el invento o hubiere hecho los preparativos necesarios a tal fin antes de la fecha de la solicitud o prioridad reivindicada, ni contra el uso del mismo con fines de experimentación, 80/ de investigación científica y tecnológica o con fines recreativos. En la ley del Perú, asimismo, la explotación de la patente puede sujetarse a determinadas condiciones cuando lo impongan o aconsejen leyes específicas, el interés social o la seguridad del Estado.

En suma, el derecho de patentes concede, dentro de los límites que seguidamente se analizarán, la facultad de restringir, dirigir y graduar la incorporación de las invenciones patentadas en las actividades productivas.

vii. Explotación de las invenciones

Las leyes de los países incluidos en el estudio pretenden inducir (salvo la de Chile) con distintos mecanismos,

78/ Véase el fallo de la Corte Suprema de Justicia de Argentina, en "American Cyanamid c/Unifa SA Química e Industrial", Revista Jurídica La Ley T. 141, p. 393.

79/ La supresión del monopolio de importación es también una de las medidas incorporadas en la Decisión 85.

80/ Una disposición similar prevé la ley colombiana.

la incorporación de las invenciones al proceso productivo, mediante la obligación de explotar el conocimiento patentado. Si bien no existen estudios sobre la experiencia de to dos esos países (o los estudios disponibles corresponden a períodos anteriores a la sanción de nuevas leyes) hay sufi cientes elementos de juicio que permiten afirmar la escasa eficacia de los instrumentos puestos en práctica para lo-
grar la utilización efectiva de las patentes registradas en la producción local de bienes y servicios.

El concepto de explotación de la invención patentada involucra tres cuestiones: 1) qué se entiende por explota-
ción; 2) quién puede ejecutarla; y 3) con qué medios ella es legalmente realizada.

La primera cuestión sólo tiene una respuesta explíci-
ta en tres de las leyes más modernas; las de Brasil, Colom-
bia y México. En las demás legislaciones no existe una de-
finición expresa sobre este aspecto, sin perjuicio de las
interpretaciones administrativas o jurisprudenciales de ca
da país. 81/ En las leyes de los tres países citados la
explotación es definida como la utilización del procedi-
miento o fabricación del producto en forma permanente y
estable (o "regular", según la ley del Brasil), con el vo-
lumen que corresponda "a una efectiva explotación indus-
trial y en condiciones adecuadas de calidad y precio" (Mé-
xico) o que satisfaga la demanda del mercado nacional "en

81/ La información disponible indicaría, en todo ca-
so, que dichas aplicaciones han sido muy amplias, llegán-
dose a admitir, inclusive, la explotación en el exterior
como forma válida de explotación. Véase INTAL, op. cit.,
p. 30. En un fallo de la Corte Suprema de Argentina, re-
suelto en favor de la caducidad de una patente por falta
de explotación, se definió ésta, muy ampliamente, como "la
incorporación a la comunidad de los beneficios de la explo-
tación y circulación del invento". Véase "Franco Duranti
C/Supramar", Corte Suprema de la Nación, Fallos t. 284, p.
157.

condiciones razonables de cantidad, calidad y precio" (Colombia). En México, la existencia de mercados de exportación que no estén cubiertos con la utilización de la invención puede tener los mismos efectos legales que la falta de explotación.

Con relación a los ejecutores de la invención, en todos los países, explícita o implícitamente, se autoriza la explotación por parte del titular de la patente, sus sucesores o cesionarios y por licenciatarios de éstos y aquéllos.

La tercera cuestión, en cambio, no tiene una solución igualmente clara y uniforme. En la mayoría de las leyes no se especifica si la explotación debe ser realizada mediante la utilización del procedimiento o la elaboración del artículo en el mismo país donde se ha otorgado la patente. Esta circunstancia solamente se precisa en las tres legislaciones ya citadas, y también en las de Uruguay y Perú, previéndose que no se satisface el recaudo de la explotación con la importación de los productos que incorporan la invención protegida.

En cuanto a los plazos otorgados para iniciar la explotación, ellos oscilan entre dos años contados desde la expedición de la patente (Argentina, Bolivia, Ecuador, Perú, Venezuela) y tres años computados desde la misma fecha (Brasil, Colombia, México, Paraguay, Uruguay), o cuatro años desde la presentación de la solicitud (Colombia). En algunos ordenamientos (Bolivia, México, Perú) se exige además la comprobación del inicio de la explotación ante la autoridad administrativa, previéndose en Bolivia el otorgamiento de una "patente de ejecución" y en Perú la existencia de un "Registro Nacional de Inventos en explotación".

La falta de explotación, o la interrupción de la misma durante los plazos establecidos en las respectivas legislaciones, da origen a la caducidad de la patente en Argentina, Ecuador y Venezuela, y al otorgamiento de licencias obligatorias en Colombia, Paraguay, Perú y Uruguay. En los demás países se contemplan ambas figuras, condicionándose la primera a la inexistencia de solicitudes de licencia (México); o combinándose de otra forma ambos institutos (Bolivia, Brasil, Ecuador).

La eficiencia de estos mecanismos sancionatorios está condicionada, en la mayoría de los países, por varios factores limitativos derivados de la propia formulación de las leyes y de los procedimientos establecidos para la obtención de licencias obligatorias o para la declaración de caducidad de las patentes que no se explotan. En el primer grupo de factores, se destaca la ausencia de una definición de "explotación"; la extensión de los plazos para iniciar la utilización del invento, que en algunos casos son prorrogables; 82/ la debilidad de los sistemas de comprobación de esa circunstancia; 83/ la imposición de la prueba de la no explotación a quien la alega y no al titular de la patente; 84/ la posibilidad de invocar "excusas legítimas" o razones de caso fortuito

82/ Los plazos son prorrogables en Perú, Bolivia y Uruguay.

83/ La ley de Bolivia ejemplifica esta característica. La comprobación de la explotación de un invento se satisface con una declaración jurada del titular de la patente, y con una constatación administrativa de "existir... la fábrica o establecimiento en que se explota la invención".

84/ Este sistema probatorio es el impuesto expresamente por la ley argentina.

o fuerza mayor, 85/ o la publicación de ofrecimientos de licencia, 86/ como medios de justificar la inactividad del patentado. Asimismo, la asignación de los litigios a la competencia judicial o la posibilidad de recurrir ante éstas las decisiones administrativas, (prolongando con ello el plazo de resolución de las cuestiones planteadas); los requisitos impuestos a los solicitantes y titulares de licencias obligatorias (comprobación de haber solicitado licencias al titular, plazos breves para iniciar la explotación, etc.), y la frecuente ambigüedad, imprecisión o insuficiencia que en la práctica tienen las memorias descriptivas, 87/ confluyen también en la conformación de un sistema que resulta más apropiado para mantener las patentes sin uso que para asegurar su efectiva utilización. 88/

viii. Limitación y extinción de los derechos del patentado por causas distintas a la no explotación

Las medidas que limitan o extinguen la exclusividad del titular de la patente por razones distintas a la falta o

85/ Esta posibilidad existe, en Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Perú y Venezuela, con respecto a la falta de explotación, o a la interrupción de la misma.

86/ Véase la ley de Bolivia (art. 52). Si bien en la Argentina se sustentó doctrinariamente la opinión de que tales publicaciones satisfacían el recaudo de la ley nacional, la jurisprudencia no receptó esa posibilidad.

87/ Para corregir esta deficiencia, en México se prevé que en casos de licencias obligatorias o de utilidad pública, el titular de la patente deberá suministrar al licenciatarlo la información necesaria para su explotación, cuando no basten las contenidas en la descripción, bajo pena de revocación del título.

88/ Conforme a la información recogida, no existen en Ecuador casos de aplicación de la sanción de caducidad por falta de explotación. En Venezuela, durante 1976 se registró el primer caso de caducidad. Las licencias obligatorias no han tenido uso en Colombia, y muy escasamente en Brasil: se conoce la existencia de un sólo

interrupción de la explotación, son relativamente escasas en la legislación latinoamericana. En varias de ellas se prevé la caducidad por falta de pago de las anualidades, la licencia obligatoria por dependencia de patentes, y la expropiación por razones de utilidad pública, seguridad militar u otros motivos calificados. Sin embargo, sólo en las leyes más recientes se reglamentan licencias compulsivas fundadas en el interés y utilidad públicas, o en necesidades de la economía nacional.

En Colombia, cuando se trate de patentes que interesen a la salud pública, o por necesidades del desarrollo económico, o bien cuando los productos a que se refieren no han sido puestos a disposición del público en cantidad y calidad suficientes para su consumo normal, o sus precios son excesivos, los tribunales judiciales pueden conceder licencias "de oficio". En Brasil puede concederse licencia obligatoria "especial" por motivo de interés público, para la explotación de un privilegio en desuso o cuya explotación efectiva no atienda la demanda del mercado. En México, finalmente, se contemplan licencias "de utilidad pública" por causas de salud pública, defensa nacional o cualquier otra razón de interés público. En Perú se sanciona con la anulación del título la negativa de la venta de un producto patentado que se encuentra en explotación comercial, o la fijación de un precio injustificadamente alto.

ix. Plazos de las patentes

En Argentina y Chile las patentes pueden ser concedidas por cinco, diez o quince años de acuerdo con la volun-

(Cont.) caso. Sin embargo, en Brasil parece ser más frecuente la declaración de caducidad de las patentes.

tad del solicitante y, en el primer país, con el "mérito" de la invención.⁸⁹ Sin embargo, conforme a la ley chilena, tratándose de inventores nacionales o extranjeros radicados en el país, pueden concederse, en casos especiales, plazos de vigencia de hasta veinte años o renovarse las patentes otorgadas hasta completar esa duración.

En Venezuela, el plazo es de cinco o diez años, según la voluntad del peticionante.

En México y Perú los títulos se extienden por un término de diez años y por quince en Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay. En Ecuador, pueden concederse por tres a doce años, de acuerdo con la importancia del invento o perfeccionamiento, y en Colombia, por último, se otorgan por un plazo inicial de ocho años prorrogable hasta doce, siempre que la invención esté en "explotación".

La extensión de los términos de vigencia de las patentes, y su aplicación prácticamente uniforme, independientemente del carácter o importancia de la invención y de su origen interno o externo, es un indicador adicional de la desvinculación de los sistemas actuales de patentes con respecto a las conductas que dan nacimiento a resultados inventivos. En las leyes dictadas en los últimos años, como en el caso de Colombia, Perú y la Decisión 85 del Grupo Andino se advierte, sin embargo, una tendencia a acortar los plazos de vigencia de los títulos, y a restringir el término de la exclusividad que ellos asignan al titular.⁹⁰ /

⁸⁹ / En la práctica, la gran mayoría de las patentes se conceden por el plazo máximo autorizado por la ley.

⁹⁰ / Conforme a la Decisión 85, después de cinco años de concedida la patente, la oficina competente puede otor

x. Examen de las patentes

En tres países latinoamericanos (Perú, Uruguay, Venezuela) las patentes se otorgan sin garantía de novedad, utilidad o prioridad, no realizándose examen de fondo sino un llamado a oposiciones. En cambio, los tres países relativamente más desarrollados de la región contemplan un examen de fondo de las solicitudes, combinado con oposiciones en el caso del Brasil. 91/

El mismo sistema se aplica en Paraguay, Chile y Ecuador. En los dos últimos países la evaluación no es efectuada por la misma Oficina de patentes, sino por peritos designados al efecto (con llamado a oposiciones en Ecuador). En Colombia se produce un examen de forma, y se reciben oposiciones con respecto al estado de la técnica que pueda afectar la novedad del título solicitado. Atendiendo a dichas oposiciones, y el resultado de una búsqueda de anterioridades, se elabora un informe motivado. 92/

En el caso de Bolivia se realiza un análisis puramente administrativo de las solicitudes, salvo que se

(Cont.) gar licencias obligatorias sin necesidad de que se verifiquen los supuestos de falta o interrupción de la explotación.

91/ Además, la ley de este país prevé que cuando la solicitud comporte una reivindicación de prioridad, deberán acompañarse, siempre que se soliciten, las objeciones, las búsquedas de anterioridades o el resultado de los exámenes para la concesión del privilegio de la solicitud correspondiente a otros países. Esta presentación es exigida como regla por el Instituto Nacional de Propiedad Industrial.

92/ El Gobierno puede disponer por decreto exámenes completos sobre el estado de la técnica en relación con determinada o determinadas ramas.

trate de invenciones que la ley juzga impatentables, o de procedimientos para la elaboración de productos químicos, farmacéuticos y dietéticos. En este último supuesto, si se trata de invenciones nacionales u originarias de "países de menor desarrollo industrial y científico" se designará una comisión para el análisis del pedido. En cambio, si se trata de patentes de otros países, deberá documentarse la novedad y originalidad del invento mediante la certificación emanada de autoridad del país donde aquélla se hubiere otorgado.

Los alcances del examen previo realizado en los países en que se establece esta función parecen ser muy limitados. A las dificultades propias de la indagación exigida en las legislaciones (novedad mundial, actividad inventiva, etc.) se suma, en general, la carencia de recursos adecuados, y sobre todo, de personal capacitado para esa tarea. En los países donde el examen se efectúa por peritos externos a la Oficina de patentes, la debilidad del mismo es especialmente notoria. Para superar esta situación, en Ecuador se ha intentado vincular a universidades y otros institutos con la actividad de la oficina de patentes; en Chile, con el objeto de recibir observaciones, se publican una vez por mes los extractos de las solicitudes presentadas (aún cuando esta medida no está prevista en la ley vigente). Asimismo, en varios países se establece la participación de entidades estatales en el análisis de las solicitudes, como en el caso de Argentina, en materia de hidrocarburos, energía nuclear e invenciones de carácter militar, y en las de Uruguay y Paraguay, conforme a la competencia de los distintos organismos.

xi. Descripción de las invenciones

En la mayoría de las leyes examinadas se establecen requisitos sobre los alcances que debe tener la descripción de la invención. En algunas, sólo se mencionan los caracteres objetivos que aquélla debe reunir, tales como la exposición "detallada", "exacta", y "completa" del invento (Argentina, Ecuador).

En otras, a los anteriores requisitos (o similares, como descripción "clara", "leal", etc.) se añaden exigencias en cuanto a la revelación del método empleado por el inventor para llevar a la práctica el conocimiento patentado (Venezuela, México, Paraguay, Uruguay, Bolivia) especificándose en la legislación mexicana la obligación de describir el "mejor" método conocido por el solicitante. Finalmente, en Colombia y Perú se alude a la necesidad de que la descripción sea comprensible para "personas versadas" en la materia respectiva, recaudo que en la reciente ley de México se completa con la precisión de que el proceso revelado sea suficiente para la ejecución por una persona "que posea pericia y conocimientos medios" en el tema de la patente. 93/

xii. Intervención de los registros de transferencia de tecnología

Las licencias de patentes de titulares extranjeros deben someterse a la evaluación y aprobación de las autoridades que aplican los regímenes de control de importación de tecnología. Por la naturaleza del derecho que estos acuerdos involucran, ellos tienen un tratamiento parcial

93/ Véase la nota 87.

mente distinto al que cabe a los referidos a la transmisión de conocimientos no patentados.

En primer lugar, los organismos de evaluación se enfrentan a un documento extendido por otra repartición estatal, y en consecuencia no encaran el análisis de las propiedades y características tecnológicas de la invención, ni revisan en general, las condiciones de otorgamiento del título. En la práctica, limitan básicamente su actividad a las modalidades de la contratación.

En segundo lugar, las barreras legales que en algunos países se interponen a la importación de tecnologías obtenibles localmente, no se extienden al caso de licencias de patentes, o de hecho resultan inaplicables.

En tercer término, el plazo de los convenios ocasiona dificultades especiales, pues si el contrato expira antes de la fecha de terminación de la patente, el licenciario se verá forzado a cesar en la producción que venía desarrollando o a aceptar la renovación de la relación contractual. En los países cuyas regulaciones fijan plazos máximos para los contratos de licencia del exterior, se presentan diversas soluciones a este respecto.

En México, el plazo de las patentes coincide con el máximo autorizado para los contratos de licencia. En Brasil, los acuerdos pueden durar tanto como las patentes en que se sustentan. En Argentina, cuya ley de transferencia de tecnología establece en principio un plazo de cinco años, se prescribe la obligación de prever en el contrato la forma en que el licenciario podrá seguir utilizando la tecnología patentada, si a la terminación de aquél el título está vigente. En Venezuela sólo se establece la posibilidad de denegar los actos que contengan cláusulas restrictivas del uso de la tecnología al vencimiento de los mismos.

En Brasil, México y Perú, deben someterse también a autorización las licencias formalizadas por titulares do miciliados en el respectivo país. Asimismo, en los dos últimos países y en Colombia y Uruguay, existen disposiciones aplicables supletoriamente a las licencias, en au sencia de declaración de las partes, especialmente con respecto al carácter exclusivo o no de las mismas. En Brasil y Colombia se establecen enunciaciones acerca de las cláusulas que pueden o no contener esos actos. En par ticular, la legislación brasileña estipula que pertenecen al licenciatarío los derechos sobre los perfeccionamientos por él introducidos en el producto o proceso licencia do.

b) Otras clases de patentes

1. Patentes precautorias

En cuatro países de la región se contempla el otorgamiento de patentes precautorias para quienes tuvieran en curso el desarrollo de una invención (Argentina, Bolivia, Chi le y Perú). Salvo en el caso de Argentina, 94/ en que la patente puede concederse por un año y renovarse indefinidamente, en los demás países la vigencia de los títulos es de uno o dos años. Por otro lado, en Chile y Perú, ellos sólo pueden otorgarse en favor de personas domiciliadas en dichos países.

94/ Las previsiones sobre patentes precautorias de Argentina no tienen prácticamente ninguna aplicación. A la escasa actividad inventiva local se suma el hecho de que, según la ley, si durante la vigencia de una patente precaucional se presentase una solicitud sobre la mis ma invención, no se otorgará patente a ninguno de los so licitantes, si éstos no se pusieran de acuerdo sobre el modo de resolver el conflicto de intereses.

ii. Patentes de reválida

Las patentes de reválida se contemplan en Argentina, Bolivia, Paraguay, Uruguay y Venezuela. En Chile también puede solicitarse patentes para inventos ya privilegiados en el exterior, pero la explotación en el extranjero con anterioridad a la solicitud empuja la concesión del título. En general, la duración de los títulos revalidados está limitada a la de la patente extranjera en que se basan. Sin embargo, en Argentina no pueden durar más de diez años, no más de quince en Bolivia, y en Uruguay deben solicitarse dentro de los tres años de concedidas las patentes originales y durarán por el mismo plazo que las nacionales (quince años), menos el término de protección de que ya hubieren gozado en el país de origen.

Este tipo de concesiones no se prevé en las leyes más modernas de la región. Tienden a desaparecer, en general, de los sistemas nacionales de patentes, pues constituyen una extensión de la protección conferida en el extranjero, que se traslada, en forma prácticamente automática, al territorio del país que las reconoce.

Cabe anotar que en la ley uruguaya se establece la dependencia de la patente de reválida en cuanto a la nulidad declarada sobre la original, que implica la de aquélla. Con respecto a la caducidad, no obstante, se mantiene el clásico principio de la independencia de las patentes.

iii. Patentamiento de mejoras

En tanto que en algunos países las mejoras o perfeccionamientos de carácter inventivo se rigen por las mismas

normas que las patentes de invención, en siete países se establecen títulos especiales para aquéllos (Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Uruguay, Venezuela).

En todas las legislaciones (con excepción de la colombiana) el patentamiento de mejoras está supeditado al cumplimiento de los mismos recaudos de novedad, aplicación industrial y altura inventiva aplicables a las patentes ordinarias.

En Colombia, las patentes de perfeccionamiento se conceden en favor del titular de la patente cuya invención resulta mejorada. En Bolivia, Chile, Ecuador, 95/ y Venezuela, pueden obtener esa clase de títulos las personas distintas al titular de la invención original (en Ecuador, solamente después del año de concedida), pero su explotación queda condicionada al consentimiento del primer inventor. En Chile, este último debe dar su acuerdo antes que se conceda la patente de mejoras a un tercero; si lo negare, éste podrá igualmente obtener el título, pero no podrá explotarlo hasta tanto no hubiere vencido el de aquél.

En Argentina y Uruguay, el mejorante puede obtener una licencia obligatoria para usar la invención principal. En el primer país, el primer inventor podrá optar por percibir una regalía o por explotar la mejora en concurrencia con el perfeccionador, en cuyo caso podrá también obtener un título de adición.

95/ Conforme a la ley ecuatoriana, cuando la mejora contribuya de manera notable a reducir los riesgos o accidentes, o la invención se estime como de reconocida utilidad pública, el titular o el explotador de la patente original están obligados a adoptar la mejora, mediante el pago de una prima al concesionario del título sobre esta última.

En general, los plazos de vigencia de las patentes de mejora expiran con los de las patentes principales. En Argentina, sin embargo, (éste es el único caso en la legislación consultada) el plazo podrá determinarse "prudentemente" por la oficina de patentes, en tanto la mejora disminuya en la mitad, por lo menos, los gastos de producción, el tiempo, los riesgos de las personas o de las cosas, o tuviere otros resultados análogos.

iv. Otros tipos de patentes

Otros tipos de patentes se prevén en Ecuador y Venezuela. En el primero, puede obtenerse "exclusiva de importación", por tres, seis, nueve o doce años, para todo el territorio del país, o para una provincia determinada. Este título protege las importaciones de maquinarias destinadas a la manufactura de artículos que no hayan sido producidos en el país, o que signifiquen un cambio importante en los medios de fabricación, siempre que las ventajas industriales o agrícolas, la utilidad pública o la cuantía del capital a invertirse, lo justifiquen. La instalación de la maquinaria debe efectuarse en un plazo máximo de un año.

La legislación de Venezuela contempla una patente "de introducción", en virtud de la cual cualquier persona puede pedir el registro a su nombre de una patente extranjera, después de un año de concedida aquélla. Estos títulos se expiden por un lapso de cinco años.

c. Otros títulos de propiedad industrial

i. Certificados de invención

En México, finalmente, la reciente ley de invenciones ha establecido los "certificados de invención", a semejanza

de los institutos de los países socialistas. Este certificado puede solicitarse alternativamente a las patentes de invención, a opción del interesado, salvo con respecto a procedimientos de obtención de productos químicos, aleaciones, bebidas, alimentos, medicamentos, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas, a invenciones relacionadas con la energía y seguridad nuclear, y a equipos anticontaminantes, para los que sólo pueden gestionarse dichos certificados.

Las invenciones amparadas bajo los certificados de invención pueden ser explotadas por cualquier persona o empresa, a condición de abonar al titular una regalía. El registro dura diez años, a menos que aquél no proporcione la información necesaria para la explotación de su invención, supuesto en el cual el certificado puede ser cancelado.

ii. Modelos industriales

En la mayor parte de los países latinoamericanos los sistemas de propiedad industrial contemplan la concesión de "diseños" o "modelos" industriales. En general, ellos se definen como el aspecto, el conjunto de líneas o de colores o la forma plástica que puede ser aplicada a la ornamentación de productos o que confiera a éstos una nueva configuración ornamental. La nota característica de estos títulos es la protección de elementos de carácter estético, independientemente de la función que puedan cumplir. Ella se limita al aspecto externo del objeto y no comprende al producto mismo ni a la utilidad del objeto fabricado. Es decir, la actividad cuyo resultado es objeto de este tipo de propiedad industrial no es de índole tecnológica: se trata solamente de la aplicación

de concepciones de ornato a bienes producidos en escala industrial.

iii. Modelos de utilidad

El único país donde se regulan los modelos de utilidad es el Brasil. Es materia de registro toda disposición o forma nueva obtenida o introducida en objetos conocidos, en tanto se presten a un trabajo o uso práctico. Ellos pueden referirse a herramientas, instrumentos de trabajo o utensilios, limitándose la protección a la forma o disposición nueva que permita una mejor utilización de la función a la que el objeto o una parte de una máquina es destinado. Estos títulos se extienden por un plazo de diez años, y a diferencia de los modelos y diseños industriales; se aplican al resultado de una actividad innovativa de ajuste, mejora o adaptación de instrumentos existentes. Ellos se acercan al tipo de innovaciones predominantemente realizadas en América Latina, pero se circunscriben a los perfeccionamientos que recaen sobre determinada clase de productos (herramientas o utensilios) y excluyen todas aquellas mejoras que no se expresen en cambios en la disposición de elementos o en la forma externa, así como las que incidan en los procesos de fabricación.

d) Conocimientos técnicos no patentados

A través de desarrollos jurisprudenciales y de la aplicación de las normas que reprimen la competencia desleal, en los países industrializados se ha comenzado a otorgar una especie de "protección" a los conocimientos técnicos no patentados. 96/

96/ Véase Gómez Segade, José A. El Secreto Industrial (know-how) concepto y protección. Editorial Tecnos. Madrid, 1974.

La legislación peruana es la única de la región - y una de las pocas del mundo - que contiene normas regulatorias de los "procedimientos técnicos" no patentados. En las demás legislaciones sólo se encuentran disposiciones aisladas, que imponen obligaciones de confidencialidad a funcionarios de los Registros de contratos de transferencia de tecnología (Argentina, México), de las Divisiones de control de calidad (México, Venezuela), o a contratistas de empresas estatales, como en el caso de Bolivia, con relación a los "secretos industriales" que se refieran a Yacimientos Petrolíferos Fiscales de ese país.^{97/}

La protección de la ley del Perú se extiende a todo conocimiento tecnológico referido a procedimientos de producción y al empleo de técnicas industriales, resultantes del conocimiento o de la experiencia -excluida la habilidad manual o aptitud de una persona-, siempre que se hayan tomado las medidas necesarias para preservar su carácter secreto. Ella se viabiliza a través de acciones conferidas al "titular" del conocimiento contra toda persona que indebidamente obtenga, divulgue o aproveche un procedimiento tecnológico, o que difunda libremente los que hubiere adquirido o se le hubieren transferido por un contrato en el que se impusiere la obligación de guardar secreto.

^{97/} No se descarta la aplicabilidad de las disposiciones sobre competencia desleal y violación de secretos contenidas en los códigos penales o la legislación comercial de los países del área, aspecto que debería indagarse en las decisiones jurisprudenciales de cada país. La revisión de la jurisprudencia argentina publicada, señala una escasa aplicación de esos institutos a los casos de violación de secretos industriales. Véase Ibarlucea, Ricardo L., "Competencia desleal: jurisprudencia año 1919-1968", Jurisprudencia Argentina, 1968-V, Buenos Aires, p. 628, y el fallo de la Cámara Criminal y Correccional de la Capital Federal citado en el mismo repertorio, Tomo 1946-II, p. 563.

5. Normalización técnica

A partir de la década del 30, en todos los países de la región fueron estableciéndose institutos o asociaciones de normalización técnica. ^{98/} En la mayoría de ellos la normalización tiene carácter oficial, y es competencia de organismos o dependencias estatales. En otros, es materia de instituciones no oficiales pero cuya actividad cuenta con alguna forma de reconocimiento estatal o con participación directa del Gobierno. ^{99/}

i. Tipos y modalidades de normalización

Las normas técnicas son, en principio, de observancia voluntaria por aquéllos a quienes se dirigen. No obstante, por razones que generalmente atienden a la salud de las personas, y en algunos países también a las necesidades de la economía nacional, el desarrollo industrial o el interés público (Bolivia, México, Colombia), ciertas normas pueden declararse de uso obligatorio. ^{100/} Por otro lado, ellas pueden asumir este último carácter conforme al destino de los productos sobre los que se apliquen, como es el caso

^{98/} Argentina: Instituto Argentino de Racionalización de Materiales; Bolivia: Instituto Boliviano de Normalización; Brasil: Asociación Brasileña de Normas Técnicas; Colombia: Instituto Colombiano de Normas Técnicas; Chile: Instituto Nacional de Investigaciones Tecnológicas y Normalización; Ecuador: Instituto Ecuatoriano de Normalización; México: Dirección General de Normas; Perú: Instituto de Investigación Tecnológica y de Normas Técnicas; Paraguay: Instituto de Tecnología y Normalización; Uruguay: Instituto Uruguayo de Normas Técnicas; Venezuela: Comisión Venezolana de Normas Industriales.

^{99/} En general, cualquiera sea el carácter del órgano de normalización, en la elaboración de las normas técnicas se otorga participación a representantes de las empresas fa-

de los productos de exportación en México y Colombia. 101/ La normalización consiste en la especificación de los requisitos que deben cumplir los productos y servicios, con los cuales se fija la calidad de los mismos. A los fines de certificar la adecuación de determinados productos a las normas establecidas, en los institutos u organismos con facultades de normalización se extienden "marcas" o "sellos" de conformidad con normas, que implican una garantía del cumplimiento de las especificaciones contenidas en aquéllas.

El uso de esas menciones supone la existencia, en la empresa usuaria, de un sistema de control de calidad evaluado y aprobado por el ente de normalización y cuya aplicación vigila este último mediante auditorías externas. Para autorizar el uso de aquellos distintivos ("sello ITINTEC" en Perú, "sello INEN" en Ecuador, "marca Norven" en Venezuela, etc.), se suele prever la celebración de "contratos" o la concesión de "licencias" de duración definida, en los cuales se fijan las condiciones de control de calidad a emplear por la empresa.

Cont. bricantes, a usuarios de los productos objeto de normalización, y a los consumidores finales, a través de la constitución de "comisiones" o "comités" técnicos especiales.

100/ Si bien el Decreto Supremo 001-71-IC-DS establece que "las Normas Técnicas Industriales constituyen disposiciones que deben cumplirse antes, durante y después de la actividad industrial" sólo determinadas normas son declaradas de carácter obligatorio, mediante un procedimiento especial previsto en la Ley Orgánica del ITINTEC. Véase ITINTEC, Elementos de Normalización. Serie Normalización Técnica No. 1.

101/ En Colombia deben cumplirse las normas técnicas existentes, salvo que el comprador extranjero exija normas diferentes cuyo cumplimiento acredite el exportador (Decreto 2416/71).

Con el fin de estimular la elevación general de la calidad en la industria, en Colombia y Venezuela la legislación establece la obligación de que las administraciones públicas y empresas del Estado exijan el cumplimiento de las normas técnicas pertinentes. En Venezuela, además, las adquisiciones estatales darán preferencia a los productos que ostenten la "marca Norven" (Decreto 1195/73). En forma similar, el ITINTEC del Perú, proporciona un trato preferencial a los productos que usen el sello ITINTEC, en concursos y licitaciones auspiciados por entidades del Sector Público Nacional (Res. 234/74 del ITINTEC). "Normas similares rigen en Brasil (ley 4150/62)".

ii. Medidas complementarias: distinciones, premios y apoyo financiero

El énfasis puesto en algunos países de la región en esta materia se expresa en la adopción de medidas complementarias para presionar en favor de la introducción de mejoras cualitativas en la producción. Entre las mismas pueden mencionarse:

a) En el Perú, el ITINTEC debe dar a conocer públicamente, y en forma permanente, la relación de los productos que hubieren obtenido el uso del SELLO ITINTEC. Además, a los bienes que interese prestigiar en el país o en el exterior puede conferirse "Marcas de Certificación" que acrediten haber alcanzado requisitos especiales de calidad señalados por la Dirección General de Industrias (DS 001-71-IC-DS);

b) en Colombia se ha instituido un "Premio Nacional de la Calidad" discernible en favor de las personas o sociedades que sobresalgan por la calidad de sus productos o

servicios o por contribuir eficazmente a mejorar dicha calidad en el ámbito nacional (Res. 1161/75, Superintendencia de Industria y Comercio);^{102/}

c) en Chile, entre las finalidades posibles de los créditos financiados por la Cooperación de Fomento de la Producción figura, asimismo, el financiamiento de estudios de productividad y/o control de calidad;

d) por último, el régimen de promoción industrial uruguayo (Ley 14178/73 contempla, entre otras actividades, el apoyo al contralor y certificación de la calidad.

La aplicación de normas técnicas entraña la creación de la exigencia al sector productivo de introducir cambios tecnológicos "menores", y de mantener condiciones cualitativas acordes con las especificaciones requeridas en aquéllas. En este sentido, la normalización puede presentar un estímulo a la innovación en determinadas empresas o en un sector industrial, y la generación de una demanda de tecnología que en general los países latinoamericanos están en condiciones de satisfacer mediante sus instituciones y recursos internos. El diverso grado de desarrollo industrial de los países latinoamericanos explica, probablemente, las distintas formas e intensidad con que las tareas de normalización y promoción de la calidad se enfrentan en los distintos países, así como la asunción directa de la dirección de esos sistemas por el Estado en muchos de los países menos desarrollados, donde el juego de las fuerzas del mercado no ha estimulado en la medida suficiente la mejora en los patrones de calidad.

^{102/} En Colombia, en 10 años (1965/1975) se sometieron 1.133 empresas a vigilancia y control oficial de la calidad. Véase Superintendencia de Industria y Comercio. División Central de Normas y Calidades. Boletín Informativo No. 001, Bogotá, octubre de 1975, p. 10.

6. Exportación de tecnología

En esta sección se analizan específicamente los mecanismos generales o especiales aplicables a la exportación de tecnologías desincorporadas, mediante actos de licencia, asistencia técnica y otras formas contractuales, y las inversiones en el exterior en tanto se apliquen en forma directa a activos tecnológicos. Se excluyen otras formas de inversión que no conllevan la transmisión de tales bienes y asimismo, las ventas al exterior de bienes de capital o productos intermedios.

i. Disposiciones regulatorias

Salvo en el Brasil, no existen en los países de la ALALC disposiciones generales de carácter regulatorio sobre los actos contractuales de transferencia de tecnología y servicios al exterior. En dicho país las autoridades intervinen al sólo efecto de registrar los actos en que una persona física o jurídica residente o domiciliada en el Brasil sea licenciante o proveedor de tecnología, o prestador de servicios (Acto Normativo 15/75, INPI), sin que dichos actos sean sometidos al trámite de evaluación y autorización previa vigente para los de transferencia interna e importación de tecnología.

ii. Regímenes de promoción

En seis países, rigen regímenes especiales o disposiciones generales que promueven o facilitan la venta de tecnología y servicios al exterior.

En su mayoría, las medidas existentes son de carácter fiscal, y más limitadamente de naturaleza crediticia y cambiaria.

a) Regímenes restringidos. Los regímenes y normas cambiarias especiales de Brasil, Chile, Perú y Venezuela se refieren exclusiva o principalmente a la exportación de servicios. En los tres primeros países, se otorgan beneficios tributarios consistentes en la exoneración a los ingresos por tales operaciones, del impuesto a los servicios (Chile) o a las rentas (Perú), y en la deducción de los resultados obtenidos del beneficio gravable por el impuesto a las rentas (Brasil). En Chile y Brasil puede ser beneficiario de estas medidas cualquier empresa o persona jurídica domiciliada en el país, mientras en Perú el incentivo se limita a las "empresas multinacionales" con sede o sucursal en Perú cuya actividad principal sea actuar como centro de promoción y asesoramiento para operaciones o actividades extraterritoriales multinacionales de servicios técnicos (o de otra índole) realizadas por terceros no domiciliados en Perú, cualquiera sea su vinculación (Decreto Ley 17475/69).

En el Brasil, por otra parte, se establece un tratamiento preferencial para los bienes exportados para la ejecución de obras en el exterior y para las importaciones realizadas al efecto. Además, se ofrece la posibilidad de obtener la garantía del Tesoro Nacional para la cobertura de los riesgos de ruptura de la propuesta o incumplimiento contractual, cuando tal garantía fuere usualmente exigida (Decreto 1418/75). En particular, el Banco del Brasil ha comprometido un significativo apoyo financiero a la exportación de servicios, con la perspectiva de que América Latina, Africa y Oriente Medio constituirán mercados importantes para la colocación de aquéllos. 103/ El respaldo

103/ Véase Jornal do Brasil, 22 de octubre de 1976, Economía, p. 17.

del Banco se canaliza a través de tres carteras: la Cartera de Cambio, mediante el otorgamiento de cartas de garantía de oferta "bid-bond" y de ejecución de contratos externos "performance-bond"; la Cartera de Comercio Exterior (CACEX), en el financiamiento a la venta de proyectos y estudios de ingeniería; y la Cartera de Agencias y Participaciones Internacionales (CARIN), a través de la acción de las agencias en el exterior del Banco en apoyo de las firmas exportadoras brasileñas. 104

En Venezuela, finalmente, el Reglamento de la ley que crea el Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (Decreto 1647/74, y modif.) extiende los beneficios crediticios previstas en dicha ley a las firmas exportadoras de servicios nacionales, mixtas y extranjeras en proceso de transformación;

b) Regímenes amplios. En Argentina y México, los regímenes de promoción tienen alcances más amplios. En el primer país existen varios instrumentos de estímulo:

1) financiamiento hasta el 90% de su valor de la venta al exterior de servicios técnicos, investigaciones y estudios (Circular BCRA B689/69);

104/ Conforme a declaraciones del Presidente del Banco del Brasil, las operaciones de "bid-bond" pasaron de 2,23 millones de dólares en 1974 a 38,3 millones de dólares en los primeros nueve meses de 1976. En este último período las operaciones de "performance-bond" ascendieron a 2,7 millones de dólares. Por otro lado, la venta de estudios y proyectos de ingeniería en el exterior respaldados por CACEX alcanzaban (en octubre de 1976) a 158 millones de dólares, estando en estudio nuevas líneas de crédito por un monto aproximado de 75 millones de dólares para el financiamiento de la construcción de aeropuertos en Bolivia, pozos artesianos y filtración de aguas pluviales en Paraguay, un hotel en Perú, comunicaciones entre Brasil, Bolivia y Perú, y para el aprovechamiento de recursos hídricos en Senegal. Véase, Jornal do Brasil, op, y lug. cit.

2) crédito impositivo sobre los ingresos percibidos por empresas nacionales de autopartes con base en licencias concedidas en el exterior para la transferencia de tecnología nacional (Decreto Ley 19135/71).

3) cobertura, mediante el Seguro de Crédito a la Exportación, de los gastos incurridos en los estudios, proyectos y ejecución de obras en el exterior (Decreto 3145/73);

4) incentivos aplicables a la exportación de bienes y servicios para el suministro de servicios a obras multinacionales en que el país sea parte, en favor de empresas de capital y con tecnología nacional (Ley 20675/74 y Decreto Ley 19184);

5) financiamiento y reembolso de la venta de tecnología y prestación de servicios para la instalación de plantas "llave en mano" (Circular BCRA 1112/74 y Decreto 2786/75).

El reembolso sobre la exportación de plantas "llave en mano" se aplica sobre los bienes físicos exportados, y sobre los ingresos por diseños e ingeniería para la construcción de la planta e instalación de los equipos, provisión de métodos operativos, asistencia para la puesta en marcha y entrenamiento del personal. Se excluye, sin embargo, a los bienes y tecnología de origen extranjero (entendiéndose por tecnología extranjera aquélla que reconozca pagos al exterior en cualquier concepto). Sólo pueden ser beneficiarias de este régimen las empresas de capital nacional, siempre que no más de 10 de cada 100 directores, personal directivo y profesionales de la empresa no tengan domicilio real en el país o no sean argentinos (Decreto 2786/75).

En México se promueve la exportación de tecnología y

servicios mexicanos a través de la devolución a los exportadores de los impuestos que causen sus actividades (Acuerdo del 6-9-73). Por otro lado, se prevén beneficios similares para las "trading companies" que promuevan la venta al exterior de aquellos bienes, y que se integren, mayoritariamente, con aportes de los exportadores de los mismos. Las empresas beneficiarias deberán realizar funciones de promoción, selección de proyectos, estudios y asesorías para licitaciones, así como estudios, asesoría y vigilancia para las obras o proyectos de sus socios o comitentes. Están obligadas a incrementar en 15% el valor global de las exportaciones hechas por sus socios respecto de las realizadas durante los 12 primeros meses anteriores a la primera exportación (Acuerdo del 28-8-75). Asimismo las regalías por asistencia técnica que reciban empresas mexicanas pueden beneficiarse con un crédito impositivo por los impuestos pagados en el exterior, o bien sujetarse a un impuesto proporcional sobre el 10% de los ingresos brutos de fuente externa.

En Argentina y México rigen también normas, pero de carácter general, que procuran evitar la doble imposición sobre los ingresos provenientes del exterior, inclusive por transmisión de tecnología, mediante el reconocimiento de un crédito impositivo a los gravámenes pagados en el país donde se origina la renta. En Argentina, no obstante, la medida está condicionada a la existencia de reciprocidad.

iii. Inversión de activos tecnológicos en el exterior

La exportación de tecnología a través de inversiones directas ha sido objeto hasta el momento de escasa atención legislativa. Colombia es el único país de la ALALC donde

existe un régimen para la inversión de capitales en el exterior. Las operaciones realizadas con este objeto se someten a la autorización previa de una autoridad gubernamental, que las juzga teniendo en cuenta: 1) el efecto neto de la inversión en el balance de pagos; 2) la contribución al proceso de integración latinoamericana, y 3) la apertura de nuevos mercados o la consolidación de los existentes. Las inversiones pueden consistir en servicios técnicos, activos intangibles, o en aportes de bienes de capital, sin ser necesario, en este último caso, el ingreso de su valor en moneda extranjera.^{105/} Las utilidades, "regalías" y otros conceptos obtenidos como rendimiento de la inversión deben ser reexportados al país, salvo autorización del organismo competente para reinvertir las mismas. (Decreto Ley 444/67 y Res. 13/70 del Consejo Nacional de Política Económica).

También se prevé una forma de reglamentación de las inversiones en el exterior, en la Decisión 46 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, aunque limitada exclusivamente a los aportes a realizarse en empresas multinacionales andinas.

En Argentina, el Banco Central puede eximir, caso por caso, y siempre que se cumplan determinados recaudos que comprueben la veracidad y características de la inversión, del ingreso de divisas correspondientes a la exportación de bienes que sean aportados en el exterior. Un sistema simi

^{105/} El 31 de diciembre de 1974 el valor acumulado de las inversiones realizadas en el exterior alcanzaban, según cifras de la Oficina de Cambios del Banco de la República, a u\$s 35.577,000 equivalentes a aproximadamente el 7% del registro de inversiones extranjeras en Colombia. El grueso de las inversiones correspondió a aportes en divisas, utilidades y créditos; sólo un 0,3% se canalizó en la forma de asistencia técnica y un 0,2% en aportes de maquinarias y equipo.

lar rige en Brasil, donde la autorización, discernida también caso por caso, tiene en cuenta la vinculación de la inversión a programas de expansión de las exportaciones. En los demás países, salvo México y Venezuela, es igualmente necesaria una autorización para aportar recursos de capital a terceros países.

No se han identificado dispositivos que promocionen el aporte de bienes físicos en el exterior. En todo caso, se aplican en México y Colombia, y probablemente en Perú y Chile, los regímenes generales de estímulo a las exportaciones. 106/

106/ Un tratamiento más detallado de este tema puede verse en INTAL, "Proyectos Conjuntos y Empresas Conjuntas en la Integración Económica de América Latina", Serie Estudios, No. 13, Buenos Aires, 1974.

B. NORMAS DE APLICACION INDIRECTA

7. Fomento Industrial

En todos los países latinoamericanos existen dispositivos destinados al fomento de las actividades industriales. La mayoría de los regímenes vigentes reemplaza o modifica total o parcialmente los instrumentos de fomento industrial sancionados en los primeros tiempos del período de industrialización. Las leyes actuales o sus principales instrumentos han sido introducidas en los últimos diez años, y responden en general a un cambio de orientación con respecto a la etapa inicial, sobre todo en la medida en que intentan manejar más selectivamente los mecanismos proteccionistas y plantean objetivos de racionalización y eficiencia productiva, complementariamente a los vinculados con el simple fomento de la producción.

1. Características generales y objetivos de los regímenes nacionales

En su configuración actual los regímenes nacionales presentan un conjunto significativo de denominadores comunes. En primer lugar, los objetivos de la promoción apuntan principalmente a la sustitución de importaciones, al aumento de la producción industrial, a la mejora de la productividad y al incremento de las exportaciones, de la ocupación de mano de obra y de la utilización de los recursos nacionales. Según se verá enseguida, la incorporación de nuevas tecnologías o el perfeccionamiento de las existentes, es también una finalidad expresamente contemplada en algunos regímenes vigentes.

Una segunda característica general es la marcada diversificación de los instrumentos de promoción puestos en

práctica. A los clásicos incentivos de orden tributario, incidentes sobre los impuestos internos y los derechos a la importación y exportación, y a las medidas de orden crediticio, se ha sumado, especialmente en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú una diversidad de estímulos novedosos, tanto en cuanto al tipo de beneficio concedido, como en lo que respecta al objeto a que ellos se aplican. En este sentido pueden mencionarse: a) el énfasis en índices de nacionalización (en la industria automotriz y en otros sectores industriales); b) la asistencia tecnológica por parte de instituciones del Estado o a través de éstas; c) la promoción de parques industriales y la dotación por parte del Estado de la infraestructura y medios para la actividad industrial; d) la suscripción de acciones de empresas promocionadas; e) el arrendamiento o instalación de plantas y establecimientos experimentales; f) el financiamiento de estudios de preinversión factibilidad y prefactibilidad técnico-económica; g) la constitución de "empresas" de promoción.

En tercer lugar, en varios países se delinearán criterios discriminatorios en relación con el carácter nacional o extranjero de las empresas industriales.

Así, en Argentina la promoción industrial se reserva para las empresas nacionales, al igual que en Perú (incluyéndose en este último las firmas extranjeras en proceso de transformación). También existen diferencias de tratamiento en Brasil y México y en el Grupo Andino, Paraguay y Uruguay con relación al uso de créditos internos.

Una cuarta característica, vinculada también al sujeto beneficiario de la promoción, es el tratamiento especial de las pequeñas y medianas industrias y de la artesanía nacional, mediante regímenes particulares, líneas de crédito o instituciones específicas. Por lo menos en ocho países

de la región (Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay y Venezuela) existen normas elaboradas en la materia.

En quinto lugar, la desconcentración industrial y el desarrollo regional constituyen líneas de la política de fomento claramente dibujadas en la legislación consultada. El énfasis puesto en la instrumentación de las mismas, se manifiesta en la mayoría de los países estudiados, a través de organismos y comités zonales, beneficios promocionales superiores, subvenciones especiales y otros estímulos, combinados en algunos casos con restricciones a nuevas actividades en las ciudades y regiones densamente pobladas o suficientemente industrializadas.

Un último rasgo común es el fomento de la industrialización tanto con miras al mercado interno, como en la perspectiva del mercado internacional. En varios países, la realización de exportaciones es una condición clave para el otorgamiento de beneficios promocionales, o la razón misma que da sustento a la posibilidad de acceder a ellos. Si bien los múltiples mecanismos establecidos para la promoción de las exportaciones industriales no disciplinan conductas propias del proceso innovativo, la corriente de exportaciones de esta índole refleja la existencia de una capacidad tecnológica local basada en determinadas ventajas comparativas, que hace posible satisfacer la demanda externa y competir en el mercado regional o internacional, con el apoyo en diversos sistemas de subsidios y estímulos estatales.¹⁰⁷ / Al mismo tiempo, la satisfacción de

¹⁰⁷/ Véase Katz, Jorge y Ablin, Eduardo, "Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente", Programa BID-CEPAL de Investigaciones en Temas de Ciencia y Tecnología en América Latina, Monografía de Trabajo No. 2, (versión preliminar) Bs.As. agosto de 1976.

esa demanda externa somete al sector productivo a presiones para mejorar la calidad de su producción, reducir los costos, o introducir, en su caso, nuevos procesos o productos, que permitan lograr, mantener o ampliar la participación de la industria local en los mercados externos. Consecuentemente, la promoción de exportaciones puede afectar, indirectamente, diversos aspectos del proceso innovativo.

ii. Criterios de orden tecnológico

La satisfacción de las metas de los sistemas de fomento señaladas más arriba, demanda la incorporación de nuevos procesos o productos, la mejora de técnicas existentes y o su adaptación a los recursos disponibles, de modo de posibilitar la fabricación de los bienes antes importados, mejorar la productividad, explotar los recursos nacionales, o competir en los mercados internacionales con niveles de eficiencia y calidad adecuados. El estímulo a la innovación tecnológica que se deriva de esos objetivos, se formaliza en algunas legislaciones a través de enunciados específicos. En Argentina, la ley de promoción industrial se refiere al "perfeccionamiento y modernización" de las actividades existentes, y a la necesidad de "alcanzar niveles adecuados de moderna tecnología y propender al desarrollo de una tecnología nacional" (ley 20560/73). En Brasil, entre las directrices de la política industrial se cuenta la "defensa de la tecnología nacional y absorción de tecnología del exterior de manera compatible con los factores de producción del país (Decreto 65016/69); la legislación de Ecuador alude a la utilización de "procesos de transformación avanzados" (Decreto 1414/71); la de Bolivia, a la "instalación de nuevas unidades de producción con tecnología moderna" y a la "modernización o

ampliación mecanizada" de las existentes (Decreto Ley 10045/71). También hay referencias de esta índole en las regulaciones de México, Paraguay y Venezuela. En suma, la realización del objeto mismo de los regímenes de fomento industrial constituye un mecanismo generador de demandas tecnológicas en el sector productivo que, según se ha visto en la sección 2, sólo en forma muy limitada y parcial se ha procurado satisfacer al interior de dicho sector.

iii. Incentivos a la incorporación de equipos

No obstante la explicitación del objetivo de incrementar la ocupación de mano de obra local, los estímulos que se otorgan con esa finalidad en las leyes de promoción industrial, de radicaciones extranjeras y en otros instrumentos, son notablemente escasos en comparación con la diversidad de formas con que se promueve la mecanización de la industria.

Aparte la ya citada disposición de Bolivia consistente en beneficios fiscales por la utilización de técnicas de producción de trabajo intensivas (Decreto Ley 11154/75), sólo pueden añadirse en este sentido, una asignación por contratación adicional de mano de obra en Chile (Resolución de la Subsecretaría del Trabajo, 1030/75), y la exoneración parcial de obligaciones por aportes patronales al Banco de Previsión Social y por otros conceptos, concedida en Uruguay con respecto a la parte correspondiente a la mano de obra incorporada en los bienes producidos para exportación (Ley 14178/73).

En cambio, los beneficios para la incorporación de

equipos al proceso productivo son frecuentes y variados.^{108/} Se ha mencionado ya anteriormente el estímulo generalizado a la importación de aquellos bienes, practicado en todos los países incluidos en el estudio. Además de estas medidas, en varios países los compradores disponen de créditos para la adquisición de los mismos en el mercado local (Argentina, Brasil, Ecuador, México) o con preferencias en favor de fabricantes nacionales (Chile).

También existen sistemas de depreciación acelerada (Bolivia y Brasil -para equipos nacionales-, Chile, Ecuador, México, Perú), deducciones fiscales por la inversión en tales bienes (Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela) y, por otro lado, incentivos al desarrollo de la industria nacional de bienes de capital. En los países cuyos regímenes de promoción establecen sistemas de prioridades, dicha industria figura entre las ramas prioritarias (Bolivia: primera categoría; Ecuador: categoría "A", Perú: primera prioridad; Brasil: "industria de interés para el desarrollo industrial"). Existen además diversas líneas de créditos especiales para los fabricantes de esos bienes (Argentina, Brasil, Chile, Perú), entre otros incentivos, generales o particulares.^{109/}

^{108/} En Colombia, no obstante, la política actual procura incrementar el nivel general de ocupación, entre otras medidas, mediante un alza de las tasas de interés.

^{109/} Los niveles de las tasas de interés suelen también alentar, cuando el capital es relativamente barato, la incorporación de equipos en una medida proporcionalmente mayor a la mano de obra. En la misma dirección pueden influir las características de los regímenes laborales. En una encuesta realizada en el Perú se estableció que los dispositivos de estabilidad en el empleo estimulaban la búsqueda de modificaciones tecnológicas en el sentido de ahorrar mano de obra. Véase Flores G. Gustavo, Estudio del comportamiento tecnológico de las empresas industriales. Informe preliminar, dic. 1972.

En Brasil, además, la EMBRAMEC, empresa del Estado, subsidiaria del Banco Nacional de Desarrollo Económico, aporta capital en la forma de acciones preferenciales sin derecho a voto, con el doble fin de acelerar el ritmo de substitución de importaciones de bienes de capital y de ampliar la capacidad de producción instalada, de modo de suplir las necesidades del mercado interno de dichos bienes, y generar excedentes para exportación.^{110/}

iv. Requisitos tecnológicos de los mecanismos de fomento

Conforme se observa al tratar los mecanismos aplicables a la generación de tecnología, en las normas de fomento industrial existe un conjunto de "requisitos" susceptibles de crear demandas tecnológicas por medio de su aplicación.

Esta clase de recaudos tiene varios ejemplos en Brasil. En este sentido el Grupo Ejecutivo de la Industria Química al evaluar los proyectos que le sean sometidos, debe dar preferencia a aquéllos que contribuyan al perfeccionamiento y a la difusión de técnicas, investigaciones y experimentación en el país (Decreto 55759/65). En los proyectos cafetaleros que impliquen la instalación de nuevas fábricas debe emplearse "el procedimiento tecnológico más avanzado", que es especificado en la misma norma (Res. 5/68 del Consejo de Desarrollo Industrial). Prescripciones similares se contemplan con respecto a la industria de la construcción (Decreto 61979/67, del papel (Decreto 60943/67), alimentos (Decreto 60487/67) textiles (Decreto 60056/67) y otras ramas.

^{110/} En 1975 EMBRAMEC desembolsó cr \$ 300 millones en aportes a 18 empresas del sector de bienes de capital, cifra que se esperaba duplicar para 1976.

En otros casos, como en el de la industria de máquinas herramientas, deberá justificarse "el nivel tecnológico escogido" presentando el anteproyecto del producto y su concepción técnica (Res. 275 del Consejo de Desarrollo Industrial). El examen de la tecnología utilizada o a utilizarse en un proyecto sujeto a promoción se contempla también en Argentina, Ecuador, Perú y Paraguay.

Otro medio que puede crear la necesidad de contar con determinado nivel tecnológico, es la subordinación del otorgamiento de créditos a la aceptación obligatoria, por parte del deudor, de asistencia técnica. Esta medida se contempla en Venezuela (Decreto 311/74), y en Colombia para las empresas prestatarias del Fondo Financiero Industrial (Resolución 54/68 de la Junta Monetaria). En este último país los beneficiarios tienen la obligación de adoptar un programa de tecnificación de la empresa (Decreto 175/74).

v. Incentivos al uso de tecnologías locales

Finalmente, pueden mencionarse los requisitos que, directa o indirectamente, estimulan o exigen el uso de tecnología nacional. En la Argentina se conceden beneficios especiales a las empresas industriales de capital y "con tecnología nacional", que participen en el suministro de servicios o de productos manufacturados nuevos a obras multinacionales en las cuales el país sea parte integrante (Ley 20675/74); asimismo se extiende a las exportaciones de tecnología "nacional" la aplicación de beneficios especiales para la industria automotriz (Decreto Ley 19135/71).

En Argentina y Venezuela se prevé la deducción de las "regalfas" (Circular BCRA B 689/69) o de los "comp

ponentes inmateriales" (Ley del 4-9-73) de origen extranjero, a los fines del cálculo del beneficio a ser otorgado. En el primer país el Decreto 2786/75 establece también que para el cálculo de reembolsos por venta de plantas "llave en mano" al exterior, debe deducirse el valor de la "tecnología extranjera" y de otros insumos de ese origen. En forma similar, la Decisión 24 del Grupo Andino, prevé el otorgamiento de un trato preferencial por parte de los gobiernos de los países miembros a los productos que incorporen "tecnología de origen subregional", en la forma que la Comisión estime conveniente.

La cuestión principal que emerge de este tipo de normas es la definición de los parámetros para calificar a una tecnología como "nacional" o "de origen subregional". En el régimen para la exportación de tecnología de Argentina, debe entenderse por aquella la que no reconoce pagos por ningún concepto al exterior. Este criterio, sin embargo, permitiría beneficiarse a las subsidiarias extranjeras que no cargan regalías o no pueden legalmente hacerlo, por las tecnologías recibidas del exterior.

8. Compras del Estado

La administración central, los organismos descentralizados, las empresas públicas y otras entidades con participación estatal de casi todos los países están obligados a dar preferencia en sus compras a los bienes producidos por empresas del propio país.

1. Sistemas de compra nacional

En la mayoría de los casos, los sistemas de compra nacional funcionan con base en la comparación de los productos de fabricación nacional con los sustitutivos de origen extranjero, de acuerdo con la disponibilidad actual de los primeros, la igualdad de precios o razonabilidad del margen de diferencia al respecto, los niveles de calidad, y el volumen de la oferta interna.

La aplicación de las preferencias en favor de la producción nacional en las adquisiciones estatales pone en funcionamiento un mecanismo adicional de protección de la industria local que parece operar, en principio, sobre las mismas bases no discriminatorias, en cuanto al tipo de empresas beneficiarias, que las barreras de índole arancelaria y los requisitos o gravámenes conexos para la importación. 111/

111/ En Argentina, sin embargo, el Poder Ejecutivo podrá disponer o autorizar que los pliegos de licitación incluyan cláusulas de preferencia a favor de las empresas locales de capital interno. Asimismo, se considera que un producto es de origen nacional cuando en su fabricación intervienen materias primas o partes extranjeras que no se produzcan o no puedan producirse en el país, o bien cuando la empresa fabricante esté desarrollando un plan de integración industrial aprobado por autoridad competente. (Decreto 5340/63). En Brasil, siempre que se organicen concursos o cotizaciones de precios de instalaciones que

Una nota distintiva de la evolución reciente de estos regímenes es la extensión de su aplicabilidad, en algunos países, a las compras de las empresas del sector privado, ya sea en general, como en el caso de Perú, ya sea a las concesionarias de servicios públicos (Argentina, Brasil), ya sea a las que, finalmente, gocen de algún beneficio es tatal, de carácter promocional, o participen de fondos pú blicos (Argentina, Ecuador).112/

ii. Programación de las adquisiciones y otras medidas co-
nexas

Más allá de la función protectora del mercado interno, los mecanismos de preferencia en favor de la producción nacio nal, pueden tener otras implicancias sobre el proceso in novativo local, en la medida en que el Estado fije y exi ja calidades, prescriba especificaciones, programe sus com pras, otorgue plazos para el desarrollo de productos, etc.113/

Cont. envuelvan básicamente equipos de industria pesada, se tomará en consideración el índice de nacionalidad de esos equipos, debiendo esta condición constar en los res pectivos pliegos para la presentación de presupuestos. (Decreto 50522/61).

En Ecuador, finalmente, las entidades estatales deberán abastecerse preferentemente con productos de la artesanía y de la pequeña y mediana industria nacional (Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía, 2-1-73).

112/ En las decisiones de la Comisión del Acuerdo de Cartagena se hace referencia asimismo a las adquisiciones de los Estados, con preferencia en favor de los productos de los países miembros (Decisión 49), de empresas multina cionales andinas (Decisión 46), o de productos que incorporen "tecnología de origen subregional" (Decisión 24).

113/ Véase, Martín, Juan M. "El papel de las empresas públicas y la difusión de innovaciones tecnológicas. La experiencia francesa de postguerra", Conferencia en la Universidad Católica Argentina, Bs.As. agosto de 1975, ci tado en Ferrer, Aldo, Tecnología y Política económica en América Latina, Editorial Paidós, Bs.As. 1974.

La posibilidad de una acción de este tipo se visualiza en el régimen del "compre nacional" de Argentina. En el caso de compras reiteradas de los mismos bienes, o susceptibles de ser normalizadas, los comitentes deben procurar concertar acuerdos de largo plazo con la industria nacional a fin "de asegurarle una demanda adecuada y programada, y poder exigir como contrapartida inversiones, reducciones en los costos y mejoras en la calidad". Asimismo, cuando se trate de la adquisición de bienes seridos que no se producen en el país por falta de demanda en el pasado, deben fijarse plazos de entrega suficientes para permitir su desarrollo por empresas locales que avalen su capacidad para hacerlo (Decreto Ley 18875/70).

Un caso importante en que, con base en el Decreto 5340/63, antecedentes del Decreto Ley citado, se aplicaron en Argentina los principios contenidos en este último, es el de la construcción de la central atómica de Atucha, por la Comisión Nacional de Energía Atómica. A través de la apertura del "paquete tecnológico" importado, la Comisión logró una participación de la industria argentina de aproximadamente un 40% del total de los suministros requeridos por la Central. En la negociación de los rubros a ser provistos localmente, se procuró hacer frente a la fabricación de aquellos bienes que significaran un real avance tecnológico, ya sea por sus requerimientos de calidad o por incorporar nuevas técnicas de producción, ensayos, etc. 114/

114/ Véase Sábato, Jorge y Wortman, Oscar "Apertura del paquete tecnológico para la Central Nuclear de Atucha (Argentina)". Informe preliminar, en OEA, "Métodos de evaluación de tecnología" SG/P.1, PPTT/ 7-d, p.45.

En México se contempla también la programación de adquisiciones de productos de procedencia extranjera, a fin de que la industria nacional pueda participar preferentemente como proveedor del sector público. Asimismo, en el caso de realización de concursos internacionales, los fabricantes respectivos deben ser informados con la debida oportunidad de la demanda del sector estatal, y en su caso, fraccionarse el pliego de condiciones para permitir la máxima participación de productos nacionales (Reglamento de la ley del Instituto Mexicano de Comercio Exterior del 10-3-75)^{115/} Similares reglas se prevén en el Decreto 150/76 de Colombia.

En Brasil EMBRAMEC cumple una función de ordenamiento de la demanda de equipos por empresas estatales, con base en los trabajos realizados por la Comisión de Coordinación de los "Núcleos de Articulación con la industria" de aquellas empresas, con el objeto de fortalecer el desarrollo de la industria nacional de tales bienes.

En varios países existen también normas para la adjudicación de obras públicas, y la prestación de otros servicios, que siguen en general los lineamientos apuntados con relación a aquéllas.

^{115/} En esta reglamentación, por otra parte, se estipula la revisión de las demandas para evitar la compra de bienes de origen extranjero insuficientemente probados desde el punto de vista tecnológico.

9. Protección del consumidor y del ambiente

9.1. Marcas

i. Características generales

En todos los países examinados las personas y empresas ex tranjeras pueden acceder a los sistemas locales de marcas, en igualdad de condiciones que los nacionales. En la mayoría de ellos, rigen tratados internacionales o con otros países de la región, que confieren derechos de prioridad con base en solicitudes presentadas en el extranjero.^{116/}

Los registros se conceden por plazos que varían de cinco a veinte años, renovables, en general, por término indefinido. Con excepción de Brasil, Colombia, México, Pe-rú y Venezuela, en los demás países el registro de marcas no entraña la obligación de explotarla en el territorio nacional, siendo su uso, en principio, de carácter faculta-tivo, salvo que mediaren razones de conveniencia o interés público (Argentina, Ecuador, Uruguay). En Brasil y Vene-zuela el plazo para iniciar la explotación es de dos años, contados desde la fecha de expedición del título, no puedendo interrumpirse la explotación de la marca por un término mayor al indicado. En México, el titular de la marca tiene tres años para dar uso efectivo a la misma, esto es, para realizar la comercialización del producto que proteja en volúmenes y condiciones que correspondan a una efectiva

^{116/} Veáanse los tratados internacionales sobre el tema en OEA, op.cit. Como se ha indicado anteriormente Argenti-na, Brasil, México y Uruguay han adherido, además, a la Convencción de París que incluye también disposiciones sobre marcas.

explotación comercial.^{117/} En Colombia y Perú, por último, dicho plazo es de cinco años, pero contado en el primer país desde la fecha en que se demandare la caducidad del título por falta de utilización.

ii. Marcas de hecho, marcas notorias

En varios países, por aplicación de normas expresas internas, la protección legal se extiende a las "marcas de hecho", no registradas legalmente en el país pero usadas efectivamente en el mismo (Chile, México, Uruguay). En otros países no existen normas explícitas sobre el punto, no obstante lo cual, en virtud de decisiones jurisprudenciales o de la aplicación de convenios internacionales puede igualmente obtenerse tal protección; en un tercer grupo de países, finalmente, se restringe la posibilidad de hacer uso de las acciones concedidas por la ley a quienes tuvieran sus marcas registradas (Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú). Por otra parte, en algunas legislaciones se establece la facultad de obligar al registro de marcas para productos que afecten el interés público (Argentina, Chile, México) o referentes a productos químicos y farmacéuticos (Bolivia).

Asimismo, por imperio de normas internas se da tratamiento especial a las marcas "notorias" en Colombia, Perú y Brasil, impidiéndose el registro de las que imiten marcas notoriamente conocidas en el país o en el exterior.^{118/}

^{117/} A diferencia de lo que sucede con relación a las patentes, el concepto de explotación de las marcas no incorpora el requisito de que los productos se elaboren en el país. En la legislación mexicana, además, pueden otorgarse licencias obligatorias para el uso de marcas registradas, por causa de utilidad pública, mediante el pago de las regalías que fije la Secretaría de Industria y Comercio.

^{118/} El Convenio de París contiene también disposiciones sobre marcas "notorias".

En Brasil, las marcas de esa naturaleza registradas en el país, se inscriben en un registro especial en todas las clases, y el uso indebido de las mismas se considera delito calificado con agravante.

iii. Designaciones o nombres extranjeros

En general, las legislaciones analizadas no incluyen restricciones al uso de designaciones o nombres extranjeros como títulos marcarios. En Argentina y Colombia, solamente se establece que, en ese caso, deberá aclararse si los productos son de fabricación nacional.

Unicamente en México y Perú existen limitaciones en sentido estricto. En Perú, no son registrables las palabras de idiomas extranjeros o las constituidas artificialmente de modo que parezcan tales, cuando la marca se solicite para aplicarse a artículos o servicios que el solicitante produzca o preste exclusivamente en el país o en cualquier otro país de habla española. En Perú, no se admiten los nombres extranjeros, cuando se trate de productos originalmente nacionales.

iv. Licencias de marcas

Los mecanismos regulatorios de contratos de importación de tecnología vigentes en la región incluyen disposiciones acerca de los actos de licencia de marcas de titulares extranjeros. En general, estos actos están sujetos a diversas formas de control, dependientes, en parte, del carácter aislado del acto, o de su conexión con la transmisión de conocimientos técnicos.

En la Argentina no existen disposiciones especiales para el caso de que la licencia de marcas se asocie a la

de patentes o a la transmisión de tecnología. Empero, la ley 20.794/74 establece la cesación, al 31 de diciembre de 1979, de todos los actos celebrados antes de setiembre de 1971, y en vigor en ese momento,^{119/} cuyo objeto exclusivo sea la licencia de derechos marcarios. Para los actos concertados a partir de la vigencia de dicha ley, se dispone el rechazo de aquéllos cuyo objeto único sea la utilización de marcas en el mercado nacional, y sólo se admiten los que se refieran a la producción en el país para la venta en el extranjero. En este supuesto son de aplicación, asimismo, las causales de denegatoria generales contenidas en la ley.

En el Grupo Andino, la Decisión 24 tipifica las cláusulas y prácticas restrictivas cuya existencia debe ser examinada por los organismos nacionales y faculta a la Comisión del Acuerdo de Cartagena para que, a propuesta de la Junta, proponga a los países miembros el establecimiento de gravámenes a los productos que utilicen marcas de origen extranjero que den lugar al pago de regalías, cuando en su elaboración se emplee tecnología de público conocimiento. La Comisión, sin embargo, no ha hecho todavía ejercicio de dicha facultad, probablemente debido a que, la imposición de un gravamen sobre las licencias onerosas de marcas podría implicar una desventaja para las empresas nacionales frente a las subsidiarias extranjeras, que pueden utilizar las marcas de sus matrices en forma gratuita.

En Colombia, para la aprobación de los contratos sobre marcas el Comité de Regalías deberá tener en cuenta la realización de exportaciones de los respectivos productos (Decreto 1234/72). Por otra parte, el acto de licencia de

^{119/} Esta fecha corresponde a la entrada en vigencia del primer régimen regulatorio de la transferencia de tecnología extranjera dictado en Argentina, con alcance general (Decreto Ley 19.231/71)

be contener estipulaciones que aseguren la calidad de los productos o servicios prestados por el licenciatario. El titular de la marca deberá ejercer un control efectivo sobre dicha calidad y será solidariamente responsable frente a los perjuicios causados a terceros (Decreto 410/71).

No obstante, las exigencias del licenciante respecto del control de calidad pueden entrañar restricciones al licentiatario en diversos aspectos de la actividad productiva (selección de materias primas, introducción de cambios en los productos, etc.). Contra esta posibilidad, la legislación de Venezuela, requiere la eliminación de las clásulas que impongan la obligación de utilizar un determinado sistema de control de calidad como modo de subordinación del usuario de la tecnología (Decreto 746/75).

En Brasil, además de procurarse la supresión de las cláusulas restrictivas, se prevén otras medidas importantes con relación a estas licencias. Por una parte, a semejanza de la legislación colombiana, se estipula la inclusión en los actos respectivos de la obligación del titular del registro de ejercer un control efectivo sobre las características, la naturaleza y la calidad de los bienes elaborados bajo licencia. En segundo lugar, se considera, en forma expresa,^{120/} como causal de denegatoria, la imposición del uso de marca extranjera para el suministro de la tecnología. En tercer término, el acto de licencia debe contener la facultad del licenciado, si lo juzga conveniente, de hacer uso también de una marca propia acompañan

^{120/} En Argentina, no obstante que la ley respectiva no contiene una disposición explícita, se ha considerado como restrictiva y causal de rechazo, la cláusula que obliga al uso de marcas del proveedor de la tecnología, basándose en la facultad de denegar los actos en los que se regule, altere o limite la comercialización de los productos licenciados.

do a la marca licenciada. Por último, sólo se reconocen pagos de regalías con respecto a las marcas de titulares extranjeros concedidas con base en la prioridad legal, y por el término inicial de duración de las mismas, excluyéndose las futuras renovaciones (Acto Normativo No. 15, del INPI).

Finalmente, en México, toda marca cuya titularidad corresponda a una persona física o moral extranjera que esté destinada a amparar artículos fabricados en territorio nacional, deberá usarse en vinculación con una marca originariamente registrada en el país, de manera igualmente ostensible. En particular, los actos de licencia referidos a dichos títulos deberán prever la obligación de que la marca licenciada se use asociada a una marca originariamente registrada en México y que sea propiedad del licenciatario. Por otra parte, son de aplicación las causales de denegatoria establecidas en forma general por la ley de transferencia de tecnología de ese país.^{121/}

El examen realizado revela que los sistemas marcarios nacionales no interponen, en general, obstáculos significativos a la acción de las empresas que basan su posición en el mercado en el desarrollo de "marcas internacionales", a través de la homogeneización en el plano mundial de los signos que distinguen sus productos.

Por otra parte, la protección concedida en aquellos sistemas, en la mayoría de los casos sin límite de tiempo y con prescindencia de la producción local de los bienes

^{121/} Conforme a los "Criterios Generales" de aplicación de la ley de transferencia de tecnología de ese país, se desalentará, asimismo, la adquisición de los derechos por el uso de nuevas marcas extranjeras, a excepción que se consideren importantes para fines de exportación, entre otros supuestos.

marcados, deja lugar en principio a la sucesión de las distintas etapas del llamado "ciclo del producto", y permite encadenar la satisfacción de la demanda mediante importaciones a la explotación posterior del mercado mediante la actividad de subsidiarias extranjeras (nuevas o ya instaladas), o a través de licencias de fabricación y venta. Con relación a estas últimas, las regulaciones más recientes se orientan a eliminar o reducir el impacto de las licencias de marcas sobre la independencia operativa de las firmas licenciatarias y a admitirlas preferentemente, cuando se vinculan al logro de objetivos de exportación.

No obstante, la posibilidad de contratar el uso de marcas extranjeras y de aprovechar el valor monopólico que ellas incorporan, suele constituir un factor adicional en la creación y reforzamiento de las preferencias de los empresarios nacionales por la importación de tecnologías extranjeras.^{122/}

Por otra parte, los controles de calidad que generalmente acarrear las licencias de esos derechos juegan un rol ambivalente con relación a la introducción de cambios y ajustes adaptativos. Por un lado, las especificaciones del licenciante en cuanto al diseño y método de elaboración del producto, calidad y clases de insumos, formas y tamaños de presentación, pueden erigir barreras a la adaptación de las tecnologías en las plantas de los receptores, y a la introducción de mejoras que permitan satisfacer más apropiadamente los requerimientos locales. Esas limitaciones suelen ser particularmente rígidas cuando las tareas

^{122/} Véase Di Tella, Guido "La manipulación de la demanda: el problema de las marcas". Revista de la Integración, INTAL, Bs.As., nov. 1972, p. 133.

adaptativas pueden tener como efecto el alejamiento del producto fabricado bajo licencia del "modelo" internacional del producto aprobado y comercializado por el titular de las marcas. Por el contrario, la existencia de aquellos controles puede ser una condición necesaria o conveniente para la empresa receptora, a fin de alcanzar niveles de competitividad en los mercados externos, en cuyo caso sería ventajosa para la empresa usuaria de la tecnología y de las marcas extranjeras.

9.2. Publicidad Comercial

La posibilidad de registrar como marcas nombres y designaciones extranjeros, sólo limitada en México y Perú, se vincula a un importante factor contextual del proceso innovativo: los mecanismos de publicidad comercial.

En pocos países se han identificado normas regulatorias de las funciones de promoción publicitaria. Aparte de las que, en los regímenes de importación de tecnología, aluden a las prácticas que restringen la libertad del licenciatario en esta materia (Argentina, Brasil), solamente en México, Venezuela y Perú han sido detectadas disposiciones relevantes respecto de esa actividad. En los dos primeros países, ellas forman parte de cuerpos normativos más amplios destinados a la "protección del consumidor", y se ocupan principalmente de la corrección y lealtad de las formas publicitarias.

En Perú, en cambio, se contempla un conjunto de reglas acerca de los contenidos de la propaganda, entre los cuales figura la de evitar usar motivaciones y patrones de consumo alienantes, el uso de extranjerismos y de idiomas extranjeros, la de promover la formación de una conciencia de la producción peruana, señalando si los bienes y servicios son

de manufactura nacional y/o elaborados con insumos de origen nacional (Decreto Supremo 003-74-OCI).

9.3. Control de prácticas monopólicas

El control de las prácticas monopólicas es regulado en forma orgánica solamente en cinco países de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, donde existen estatutos especiales en la materia.^{123/}

Aun cuando pertenecen a distintas épocas, estas leyes se caracterizan por haberse orientado según los modelos jurídicos vigentes en las naciones industrializadas, y especialmente en la legislación norteamericana. El campo de aplicación de las cinco leyes es amplio: salvo algunas importantes, como la figura del oligopolio, están comprendidas las más importantes prácticas restrictivas de la competencia, incluyendo la concentración de empresas, la monopolización, los acuerdos y convenios restrictivos, verticales y horizontales. Las leyes vigentes pueden ser consideradas como dirigidas al control de la conducta de las empresas dominantes, es decir, el control de los abusos pero no de la estructura del poder económico. En todas las legislaciones se reconoce y acepta la presencia de monopolios "naturales" o "de facto", excluyéndose de su campo de aplicación a los monopolios estatales y a las empresas públicas, o a los sectores regulados especialmente por el Estado. Por otro lado (salvo en la Argentina) las prácticas restrictivas pueden ser autorizadas por los organismos competentes cuando sean consideradas necesarias para "la esta

^{123/} Véase UNCTAD, Control de las prácticas comerciales restrictivas en América Latina, ST/MO/4, 1975, y E. White, El control del poder económico en América Latina, Derecho de la Integración No. 17, 1974.

bilidad o desarrollo" de las inversiones (Chile, Colombia), o cumplan objetivos de interés general (México), o bien sean previamente notificadas (Brasil).

Con relación al uso de patentes de invención, en algunos países se excluye la aplicabilidad de las normas sobre prácticas monopólicas.^{124/} En Perú, sin embargo, la ley de patentes ha previsto -según se apunta en la sección respectiva- la anulación del título cuando el patentado se niegue a la venta de un producto que se encuentre en explotación comercial, o fije un precio injustificadamente alto (no se considera como justo precio para fines comparativos el vigente para el mismo producto en otros países donde no se conceda patente de invención).

Por otro lado, varios de los actos tipificados como tendientes al monopolio por las leyes en vigor corresponden a las prácticas restrictivas usuales en los contratos de licencia y transferencia de tecnología. Sin embargo, solamente las legislaciones de Argentina y Chile establecen expresamente la posibilidad de controlar las prácticas restrictivas en las que aparezcan elementos extranjeros o internacionales, como los que caracterizan a los mencionados contratos.

En todo caso, la eficacia de estas leyes, medida por los casos en que han sido aplicadas, ha sido hasta el momento prácticamente nula o muy escasa.

Los abusos y restricciones de la competencia originados por grandes empresas han dado lugar a muy escasas intervenciones en comparación con los casos en que se ha actua-

^{124/} En Argentina no constituye conducta ilícita la imposición al revendedor de un precio determinado de reventa, cuando los artículos se encuentren protegidos por patente de invención o marcas (Ley 12906/46, art. 2 inc. g).

do sobre prácticas restrictivas que, si bien limitan la libre competencia, no afectan necesariamente la estructura del mercado ni se originan en relaciones o situaciones de poder económico. En muy pocos casos se registran intervencciones positivas en sectores de la industria altamente concentrados, donde son más frecuentes las barreras a la entrada y las relaciones de dominación funcional. Por el contrario, es en dichos sectores donde la acción estatal parece haber sido más tolerante.^{125/}

La estructura y formas de aplicación de los regímenes permiten considerar que en la región este tipo de legislación no ha presentado vallas eficaces a la creación y mantenimiento de monopolios basados en las ventajas tecnológicas desarrolladas internamente o adquiridas en el exterior. Este fenómeno se debe en parte a la tendencia de los gobiernos a utilizar controles directos y específicos sobre determinados tipos de prácticas restrictivas, como las derivadas de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología, del sistema de patentes, o de los sistemas de protección industrial, a través de los regímenes que regulan dichas materias.

9.4. Lanzamiento de nuevos productos

En casi todos los países estudiados se han identificado dis

^{125/} Mientras la legislación de Colombia y México permanece todavía prácticamente inactiva, y la de Argentina no ha dado lugar a procesos de alguna significación en los últimos 5 años, en Brasil la ley en la materia ha comenzado a aplicarse después de más de 10 años de completa inacción. Recientemente se han registrado procesos importantes contra grandes empresas del sector alimenticio y de los neumáticos, por maniobras de oligopolio y división de mercados, y contra empresas dominantes en el sector de motores eléctricos, por intentos de monopolización.

posiciones que importan un control directo de la innovación, a través del recaudo de aprobación previa por las autoridades gubernamentales del lanzamiento al mercado de determinados productos.

En general, esas limitaciones se refieren a los bienes que interesan a la vida y salud de la población, tales como los medicamentos y las materias primas para su elaboración; cosméticos, elementos quirúrgicos o de diagnóstico, y otros productos químicos, como plaguicidas, detergentes, etc. La necesidad de aprobación previa se extiende a la fabricación del producto, y a los actos de venta, importación, almacenamiento, etc. dentro del país. Por otra parte, en algunas legislaciones la aprobación previa comprende la autorización del establecimiento mismo donde se realiza su elaboración, o de sus ampliaciones y reformas, y se estipulan además requisitos acerca del control de calidad de los productos y la responsabilidad técnica por la fabricación.

En la Argentina, en particular, merece citarse el Decreto 806/73 que estableció la prohibición -con carácter transitorio- de poner en venta nuevas especialidades farmacéuticas de uso humano o utilizar nuevos envases o formas de presentación. Asimismo, las autorizaciones para elaborar y vender medicamentos se otorgan en ese país, a los medicamentos que reúnen "ventajas científicas, terapéuticas, técnicas o económicas" (Ley 16.463/64). Esta es la única norma hallada en la legislaciones consultadas, en la que se tiene en cuenta, si bien parcialmente, un criterio de orden tecnológico para la aprobación de aquellos productos.

Esta forma de control puede aplicarse con relación a otros productos y por motivos distintos a los vinculados a

razones de sanidad. En el caso de la regulación aplicable a la fabricación de autopiezas para automotores y tractores en Argentina, que se someten también al permiso previo de una autoridad estatal, parecen mediar motivos de protección de la industria nacional frente a las subsidiarias extranjeras, y de preservación de la asignación de mercados existente. Asimismo, los modelos de tractores y automotores deben ser homologados antes de iniciarse la fabricación de los nuevos vehículos (Decreto 812/73 y Decreto Ley 19135/71).

9.5. Protección ambiental

El conjunto de instrumentos legales referidos al medio ambiente es muy numeroso en América Latina. Existen dos tipos de instrumentos: los que se aplican a aspectos sectoriales o parciales del medio ambiente (por ejemplo, leyes de bosques, suelos, agua, pesca, etc.), que en gran parte son muy antiguos y no tienen vigencia práctica, y las regulaciones que legislan en forma global y sistemática sobre las cuestiones ambientales. ^{126/}

Hasta la fecha solamente existen cuerpos orgánicos regulatorios de esta materia en Colombia, México y Ecuador.

En Colombia se aprobó en 1974 el Código Nacional de Recursos Renovables y de Protección al Medio Ambiente, que condiciona la ejecución de obras, el desarrollo de cualquier actividad o el establecimiento de industrias que puedan producir deterioro grave a los recursos naturales o al ambiente, a un estudio ecológico y ambiental previo a la obtención por parte del interesado de una licencia. Asimismo, se contempla la promoción (sin especificarse en el

^{126/} Véase CEPAL, "El medio ambiente en América Latina", E/CEPAL/1018, 20-8-76.

Código los medios a ser empleados para implementarla) de la investigación científica y técnica para desarrollar los métodos más adecuados para la defensa del ambiente, el reintegro de los desechos al proceso natural y económico, la sustitución de la producción o importación de productos de difícil eliminación o recuperación, y para el perfeccionamiento y desarrollo de nuevos métodos para el tratamiento de residuos no susceptibles de nueva utilización.

En México rige sobre este aspecto la Ley Federal para Prevenir y Controlar la Contaminación Ambiental, y también algunas disposiciones del Código Sanitario. Entre otras medidas, dicha ley declara de "interés público" las actividades de prevención y control de la contaminación y el mejoramiento, conservación y restauración del medio ambiente, y prevé, asimismo, el fomento de investigaciones destinadas a aquellos fines. Por otra parte, existen medidas especiales de promoción para la fabricación de equipos y dispositivos para prevención y control de la contaminación, reservadas a empresas con la mayoría de su capital social suscrito por mexicanos, y que acrediten "contar con la tecnología necesaria" para el proyecto, presenten un programa de fabricación y se sujeten a las normas de calidad pertinentes (Acuerdo de la Dirección General de Industrias del 10-7-72). Además, se propicia el uso de esos aparatos y dispositivos mediante la aplicación de una tasa especial de depreciación con relación a los mismos (Ley de impuesto a la renta, 30-11-64).

Por último, en Ecuador se ha legislado recientemente sobre la prevención y control de la contaminación ambiental; la protección de los recursos, aire, agua y suelo; y la conservación, mejoramiento y restauración del ambiente, actividades declaradas de "interés público" (Decreto 374, 21-5-76).

En Perú y Venezuela los efectos contaminantes de las actividades industriales se tienen en cuenta principalmente con relación a la localización de las empresas (y su eventual traslado en el caso de Perú).

También se han identificado normas en Argentina (en las leyes de promoción industrial No. 20560/73 y de inversiones extranjeras No. 20557/73)^{127/} y en Chile (Decreto Ley 34/31 y Código Sanitario)^{128/}. Asimismo, la Decisión 84 del Grupo Andino establece que para la aprobación de los actos de importación de tecnología deberán ponderarse, entre otros, los efectos de aquella sobre el medio ambiente.

En suma, parece perfilarse en América Latina una tendencia a regular la innovación, incluyendo la importación y utilización de tecnología, conforme a las implicancias que su aplicación pueda acarrear al ambiente, tanto desde un punto de vista local como general.

^{127/} La preservación del medio ambiente es uno de los objetivos generales expresamente señalados en la ley 20560/73. Por otra parte, es requisito de los contratos de radicación extranjera la adopción de los recaudos necesarios para impedir o limitar la contaminación ambiental (ley 25557/73).

^{128/} Estas disposiciones se refieren a la purificación de residuos que se arrojen a ríos y lagos y a la conservación y pureza del aire.

C. INTEGRACION Y COOPERACION TECNOLOGICA REGIONAL

Teniendo en cuenta el enfoque de este trabajo, resulta apropiado analizar en forma conjunta la incidencia de las normas regionales y nacionales en las distintas conductas tecnológicas anteriormente revisadas en el contexto de cada uno de los países de la ALALC, a la luz de los distintos aspectos de la integración y cooperación tecnológica regional.

1. Intercambio de tecnología

Desde el punto de vista que aquí se considera, deben examinarse tanto las normas que regulan la importación como las que inciden en la exportación de tecnología.

Las tres áreas normativas en que se encuadra jurídicamente la importación de tecnología (licencias y contratos sobre asistencia y conocimientos técnicos, inversiones extranjeras e importaciones de bienes de capital) han sido explícita o implícitamente afectadas por normas y mecanismos de origen regional, en el caso del Grupo Andino.

El objetivo fundamental de dichas normas subregionales es armonizar las condiciones bajo las cuales los países miembros importan tecnología desde fuera de la región, a fin de aumentar el poder de negociación de cada uno de los países y evitar la competencia entre los mismos para captar recursos productivos externos, ordenando dicho proceso de acuerdo a los programas de desarrollo industrial conjunto.

El principal ordenamiento legal en la materia es la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, estableciendo un régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros, cuyo contenido ha sido examinado en la sección primera de este informe. Además de sus efectos de armonización

legislativa, la Decisión 24 establece ciertas normas para la colaboración entre los países miembros, con el objeto de coordinar la aplicación nacional de las reglas comunes. En este sentido, se establece el compromiso de los países de mantenerse recíprocamente informados e informar sobre la aplicación del régimen a la Junta del Acuerdo (art. 48), que deberá centralizar la información estadística y de otra naturaleza relacionada con la inversión extranjera o transferencia de tecnología (art. 52); por otro lado, en la medida en que el cumplimiento de las normas que obligan a las empresas extranjeras a transformarse gradualmente en empresas mixtas con participación nacional es una condición para gozar de las ventajas del programa de liberación del comercio subregional, los gobiernos se comprometen a no otorgar los correspondientes certificados de origen a las mercancías de las empresas que no lleven a cabo dichos compromisos.

La regulación de la demanda de tecnología a través de la importación de bienes de capital y productos intermedios ha sido encarada en el Grupo Andino mediante mecanismos específicos. El instrumento regulatorio principal es el arancel externo común, previsto en el Acuerdo de Cartagena para lograr una asignación racional de los recursos productivos de la subregión, estimular la eficiencia productiva y un grado adecuado de competencia. La estructura del Arancel proyectado ^{129/} tiene en cuenta la necesidad de proteger las actividades más intensivas en el uso de mano de obra, y la producción andina de bienes de capital.

El criterio de contribución tecnológica ha estado pre

^{129/} La propuesta respectiva fue presentada por la Junta a la Comisión el 27-12-75.

sente en la elaboración del arancel externo, junto al de generación de empleo y al de condición de industria incipiente. Para los efectos del Arancel Externo, el concepto de "contribución tecnológica se define como el valor de las economías externas generadas por el desarrollo de cierta actividad dentro de la subregión, debidas a la capacitación de mano de obra, a la difundibilidad de ese conocimiento hacia otras actividades y al apoyo a la adaptación y generación de tecnología". En forma selectiva, también se tuvo en cuenta la eliminación de la dependencias respecto de monopolios externos.^{130/}

Mediante el incentivo a las actividades que posean los elementos del concepto de contribución tecnológica, se pretende sentar las bases para la copia, adaptación o creación de tecnologías adecuadas a los recursos de la subregión.^{131/} Grupos de ingenieros especialistas de la subregión analizaron cualitativamente las características de los procesos productivos implícitos en el desarrollo de cada una de las actividades, y clasificaron las actividades de acuerdo a dichos criterios.

Complementariamente, la Decisión 49 de la Comisión de 1971, establece la eliminación por los países de las exenciones, rebajas y devoluciones de gravámenes a las importaciones contenidas en las legislaciones nacionales, que en gran medida inciden, como ya se ha observado, sobre la adquisición de bienes de capital, accesorios y repuestos.

^{130/} Véanse, los detalles en Junta del Acuerdo de Cartagena, "la aplicación del criterio de la contribución tecnológica en el Arancel Externo Común", CCE/II/art.10, 20 de junio de 1975.

^{131/} Véase J/PE/62, Bases para la elaboración del Arancel Externo Común, Lima, 27 de febrero de 1976.

Las normas que regulan la importación de tecnología examinadas en este estudio no han tenido en cuenta, en general, la posibilidad de otorgar un tratamiento preferencial a las transferencias tecnológicas entre los países de la región.

Aun en el caso del Grupo Andino, el objetivo principal de armonizar las políticas nacionales de importación de tecnología desde el mercado internacional hace que la Decisión 24 no establezca distinciones de tratamiento con respecto a la comercialización de tecnología entre los países de la subregión. En consecuencia, las inversiones extranjeras y los contratos de licencia de origen subregional están sujetos, en principio, a las mismas normas aplicables a las transferencias desde terceros países.

Por el contrario, el objetivo central de la mayoría de los regímenes nacionales, a saber el control de los costos derivados del proceso de adquisición de tecnología ofrecida por empresas transnacionales, ha fundamentado la inclusión de ciertas normas que pueden operar indirectamente como barreras o desestímulos a la comercialización de tecnología por empresas de los países de la región.

La regulación de los contratos de licencia y transferencia de tecnología del exterior coloca en un pie de igualdad a las empresas transferentes, cualquiera sea su origen nacional. Debido a las diferencias existentes entre las empresas originarias de países latinoamericanos y las empresas de países industrializados, en cuanto a su capacidad de negociación y alternativas internacionales, el tratamiento igualitario puede implicar de hecho un tratamiento discriminatorio sobre las primeras.

En ese sentido, cierto tipo de controles, como los

que rigen sobre las cláusulas que estipulan la cesión de las mejoras obtenidas con las tecnologías transferidas, los controles de calidad, impuestos por el licenciante, el uso de personal extranjero, la restricción de la distribución de los productos fabricados o la adquisición de insumos por las empresas receptoras, se explican como métodos para disuadir o prevenir el abuso de las posiciones dominantes de las empresas transnacionales, pero pueden resultar resguardos excesivos frente a la transferencia de tecnología entre empresas latinoamericanas.

Situaciones semejantes plantean los regímenes sobre inversiones extranjeras.^{132/} La prohibición o limitación de la capitalización de aportes tecnológicos tiene en cuenta, como se ha visto, el hecho presumible de que dichos activos ya se encuentren amortizados cuando son transferidos por empresas transnacionales a países en desarrollo. Sin embargo, tratándose de desarrollos tecnológicos de empresas latinoamericanas, podría presumirse en general la posibilidad de que la inversión externa de dichos desarrollos es para las empresas latinoamericanas un medio valedero importante para amortizar efectivamente el costo de los mismos, dados los límites de los mercados locales y la protección de los mercados de exportación.^{133/}

Otro caso del mismo orden surge de las prescripciones legales acerca de los bienes físicos que pueden ser aportados como inversiones extranjeras: varias legisla-

^{132/} Como caso de excepción, los regímenes de Colombia y México incluyen dentro de los criterios para la aprobación de inversiones extranjeras, su "contribución al proceso de integración latinoamericana".

^{133/} Véase, Diamand, Marcelo, Empresas conjuntas latinoamericanas: coincidencias y conflictos de intereses, en Revista Integración Latinoamericana, No. 2, Buenos Aires, 1976.

ciones requieren que dichos aportes consistan en bienes nuevos, o "representativos de la más moderna tecnología". Los mismos criterios suelen aplicarse con respecto a la importación ordinaria de equipos y bienes de capital. Si se tiene en cuenta que el tipo de innovaciones tecnológicas exportables por los países latinoamericanos no se ubican en general en el nivel de la frontera tecnológica internacional,^{134/} aunque pueden constituir adaptaciones y mejoras más apropiadas para los mercados latinoamericanos, dichas exigencias podrían constituir eventualmente una traba significativa para las transferencias de tecnología entre países de la región, al tiempo que implícitamente sesgan la demanda externa de bienes de capital hacia países industrializados.

En el mismo sentido anterior, debe destacarse que las facilidades existentes para la importación de bienes de capital en los países (con la excepción ya mencionada que puede resultar del Arancel Común del Grupo Andino), implican de hecho un tratamiento discriminatorio contra tecnologías más intensivas en mano de obra, que caracterizan a buena parte de las adaptaciones locales realizadas en los países latinoamericanos y podrían transferirse dentro de la región.

Desde el punto de vista de la exportación de tecnología, el examen realizado revela que, entre las pocas disposiciones que regulan en general este tipo de operaciones en América Latina, existen escasas referencias al contexto regional. La disposición colombiana que regula las inversiones nacionales en el exterior incluye como

^{134/} Véase, Katz, Jorge, Creación de tecnología en el sector manufacturero argentino, mimeo, mayo de 1976.

criterio de aprobación a "la contribución de las inversiones al proceso de integración latinoamericana", mientras los dispositivos existentes en Argentina y Brasil para autorizar estas operaciones, y en estos últimos países como también en Chile, Perú, México y Venezuela para promover la exportación de servicios tecnológicos, no distinguen los mercados de destino.

Por otra parte, algunos incentivos nacionales a la exportación de tecnología pueden resultar en principio contradictorios con la racionalidad de los regímenes de importación de tecnología. Un caso en este sentido es el régimen argentino para la exportación de plantas "llave en mano", que promueve la venta al exterior (implícitamente, a países latinoamericanos de menor desarrollo) de paquetes tecnológicos agregados en forma similar de las transferencias desde terceros países que, por sus efectos negativos en el desarrollo tecnológico local, pretenden controlarse por las reglas de control de la importación de tecnología vigentes en ese país.

Algunas disposiciones parciales en el Grupo Andino introducen elementos de fomento al intercambio de tecnología. Entre las mismas pueden citarse:

a) el art. 24 de la Decisión 24, que establece que los gobiernos darán preferencia en sus adquisiciones a los productos que incorporen tecnología de origen subregional;

b) la Decisión 46 de la Comisión, estableciendo un régimen uniforme para las empresas multinacionales andinas, que facilita las inversiones directas entre los países de la subregión mediante la aplicación de reglas más

favorables que las vigentes para las inversiones externas en general. En todo caso, el tratamiento especial de las empresas multinacionales -adopción por los países de medidas para facilitar los movimientos de capitales correspondientes, tratamiento nacional en materia de crédito interno, de adquisiciones estatales e impuestos internos, libre acceso y sectores económicos y exención de las obligaciones de transformar su capital, etc. depende del cumplimiento de ciertos requisitos estructurales. La empresa multinacional debe formarse con aportes de inversionistas de dos o más países de la subregión; la participación de capital extrazonal no podrá superar el 40%, y la de los países miembros no podrá ser inferior al 15% de la participación subregional total. Además, el objeto de la empresa deberá vincularse con los programas sectoriales de desarrollo industrial u otros programas conjuntos andinos;

c) el convenio para evitar la doble imposición entre los países miembros (Decisión 40, de 1971) que establece que, independientemente de la nacionalidad o domicilio de las personas, las rentas de cualquier naturaleza que éstas obtuvieren sólo serán gravables en el país miembro en el que tales rentas tengan su fuente productiva. En particular, el convenio establece que las regalías derivadas de la utilización de marcas, patentes, conocimientos técnicos no patentados u otros bienes intangibles en el territorio de uno de los países miembros sólo serán gravables en ese país (art. 9). Un principio igual rige para las rentas de empresas de servicios profesionales y asistencia técnica (art. 14).

2. Innovación y generación de tecnología

En el plano de las relaciones bilaterales entre los países latinoamericanos puede señalarse la existencia de una red de acuerdos que se refieren a distintos aspectos de la "cooperación técnica", que en general tienen un contenido muy amplio e impreciso. De acuerdo a un informe reciente^{135/} algunos de estos convenios se refieren a "programas y proyectos" de cooperación científica y técnica a especificar mediante acuerdos complementarios, mientras otros se limitan a enumerar acciones o modalidades posibles de cooperación (intercambio de información, etc.). Otros acuerdos tienen campos específicos de aplicación en determinados sectores (transporte, vivienda, etc.). Entre los medios de cooperación técnica referidos en los convenios, se incluye el suministro de expertos, el adiestramiento de mano de obra, la provisión de equipos y material técnico, la realización conjunta o coordinada de programas de investigación, la prestación de servicios de consultoría, etcétera.

La mayoría de los convenios de cooperación técnica han sido celebrados en los últimos diez años. No existe información disponible sobre la forma en que los mismos se han aplicado.

El esquema de integración del Grupo Andino se destaca en América Latina por la importancia otorgada a la política de desarrollo tecnológico subregional. Además de las

^{135/} Véase INTAL, Los acuerdos de cooperación técnica vigentes entre los países de América Latina, informe presentado a petición del PNUD en la reunión regional sobre cooperación técnica entre países en desarrollo, 14 de marzo de 1976. Una lista de los principales convenios bilaterales se incluye como anexo de esta sección.

normas comunes en materia de importación de tecnología, la Decisión 84 de la Comisión del Acuerdo estableció las bases para dicha política, mediante un ordenamiento programático en el que se destacan diversas pautas referidas a la generación, adaptación y asimilación de tecnología mediante la "utilización conjunta de recursos humanos, financieros, científicos, técnicos y de infraestructura" (art. 4).

En este campo, se prevén instrumentos específicos como sistemas de financiamiento o líneas de crédito para la contratación de servicios de investigación, consultoría e ingeniería proporcionados por institutos o empresas nacionales, mixtas o multinacionales andinas (art. 12 e); capital de riesgo para financiar gastos de desarrollo, adaptación o asimilación de tecnologías locales (art. 12); y fundamentalmente, la aprobación de Proyectos Andinos de Desarrollo Tecnológico, sobre materias específicas de interés conjunto. Dichos Proyectos pueden referirse a la asimilación, adaptación o creación de conocimientos existentes, y contienen un plan de financiamiento y de aportes de personal, equipos, espacio físico y otros recursos de los países. Son administrados por un Comité contratante integrado por representantes de los países participantes y un funcionario de la Junta del Acuerdo.

Hasta el presente han sido aprobados tres proyectos de desarrollo tecnológico, en las áreas de la metalurgia del cobre (Decisión 86), hidrometalurgia del cobre (Decisión 87) y Recursos forestales tropicales (Decisión 89). Las decisiones respectivas prevén que las invenciones patentables que resulten de la ejecución de los proyectos se solicitarán a nombre de la Junta del Acuerdo, que deberá otorgar licencia a los países participantes para utilizar las patentes.

La Decisión 84 prevé que los países miembros realicen gestiones ante la Corporación Andina de Fomento (CAF), para el financiamiento de actividades derivadas de la política tecnológica común, así como para la incorporación de criterios de orden tecnológico en las actividades de fomento de esa institución (art. 24). La CAF ha incluido las propuestas presentadas por la Junta dentro de su plan de acción, habiendo aprobado, por otro lado, diversas operaciones sobre proyectos conjuntos industriales a través de los cuales se transfiere tecnología entre países de la región.^{136/}

La CAF ha previsto además la concesión de asistencia técnica para proyectos de transferencia de tecnología, investigación de recursos naturales y su conservación, capacitación gerencial para la administración de proyectos de integración y empresas multinacionales.^{137/}

En cuanto a la incidencia posible de los instrumentos legales nacionales en proyectos de generación de tecnología de interés regional latinoamericano, puede observarse solamente que algunos de esos mecanismos, como los vigentes en Argentina y México, restringen los incentivos a otorgar exclusivamente a las empresas de capital nacional.

^{136/} Entre dichos proyectos pueden mencionarse: la instalación de una fábrica de bicicletas en Bolivia, con capitales brasileños; una planta de pesticidas en Bolivia con inversionistas de Argentina; la empresa binacional Monómeros Colombo-Venezolanos; las empresas binacionales chileno-ecuatorianas ECUATUN (pesca) y ANDEC (acería); la fábrica de brocas helicoidales peruano-ecuatoriana, etc. Véase CAF, 5 años de labor 1970-1975.

^{137/} Véase CAF, Criterios y normas que orientan la política de operaciones de la CAF, 1975.

3. Servicios de consultoría e ingeniería

Se ha visto en la sección correspondiente que la reglamentación nacional de las actividades de consultoría e ingeniería tiende a dirigir la demanda de dichos servicios hacia fuentes locales, a través de normas de "contrate nacional" destinadas a la administración pública, controles sobre la transferencia de consultoría extranjera, estímulos específicos a la consultoría nacional, la asociación obligatoria de las firmas extranjeras con consultores nacionales, o directamente la reserva de dicha actividad a empresas de capital nacional, como en el caso de Venezuela.

Las reglas en la materia no establecen diferencias según el origen nacional de los servicios de consultoría e ingeniería provenientes de terceros países, y en consecuencia las empresas de los países de la ALALC están sujetas, en principio, a las pautas y limitaciones aplicables a la consultoría extranjera en general.

A nivel nacional, la única excepción identificada en este sentido es la disposición de Argentina que establece un tratamiento igualitario para las firmas originarias de países de la ALALC, sobre la base de la reciprocidad (D.L. 18.875/70). Más parcialmente, la Resolución Suprema B/2/74 de Uruguay establece que, cuando se trate de obras multinacionales, deberá integrarse un consorcio con firmas consultoras nacionales pertenecientes a cada uno de los países involucrados en el proyecto; ese consorcio se considerará nacional.

En el marco regional, el Grupo Andino se destaca por la existencia de normas tendientes a poner en común la capacidad de consultoría e ingeniería de los países miembros. Dichas normas establecen la preferencia de las entidades públicas nacionales por los servicios de consultoría e inge-

nería provistos por empresas nacionales, mixtas o multinacionales andinas (Decisión 84, art. 12.b.); la obligación de asociación de las consultoras de terceros países con las empresas mencionadas, en los contratos con organismos estatales (Decisión 84, art. 12.c.); el establecimiento de sistemas de financiamiento o líneas de crédito para la contratación de servicios de consultoría e ingeniería proporcionados por aquellas entidades (Decisión 84, art. 12.c.).

Además, la Decisión 46 sobre empresas multinacionales andinas prevé la futura aprobación de condiciones especiales para las empresas consultoras.^{138/}

Finalmente, puede señalarse que varios países de la región facilitan la exportación de servicios de ingeniería y consultoría a través de medidas fiscales, crediticias y cambiarias que han sido analizadas anteriormente. Esas reglas, sin embargo, no discriminan con respecto a los mercados de aplicación de dichas exportaciones.

4. Patentes de invención 139/

Con la excepción, todavía no definitivamente concretada, de la Decisión 85 del Acuerdo de Cartagena, no existe en

^{138/} La Decisión 57, estableciendo el Programa Sectorial del Sector metalmeccánico, estipuló el compromiso de los países miembros para estimular la formación de empresas multinacionales de ingeniería. (art. 34)

^{139/} Véase un tratamiento más detallado de este punto en E. White, "La cuestión de la propiedad industrial en América Latina y su papel en el proceso de desarrollo e integración económica", op.cit.

América Latina un sistema regional que coordine el funcionamiento de los regímenes de patentes con las necesidades de la integración económica. En cambio, algunos países latinoamericanos se encuentran vinculados al sistema internacional de patentes, ya sea a través del Convenio de París^{140/} ya sea a través de una red de convenios interamericanos sancionados entre 1902 y 1910^{141/}. Dichos acuerdos aplican a las relaciones de los países latinoamericanos participantes entre sí y (mediante el Convenio de París) con terceros países, los principios clásicos de la protección internacional de las patentes, a saber el tratamiento nacional, el derecho de prioridad, y otras garantías a los titulares de privilegios.

La circunstancia de que los derechos de propiedad industrial constituyen legalmente verdaderos monopolios privados de alcance nacional, da lugar a un serio conflicto normativo en los países que forman parte de procesos de integración económica, en la medida en que estos últimos se proponen la eliminación de los obstáculos al intercambio comercial. En efecto, la ampliación de los mercados nacionales buscada a través de la liberación del comercio, y eventualmente de los factores de producción, puede ser impedida si los titulares de patentes ejercitan sus derechos exclusivos de comercialización, interponiendo así restricciones a la circulación de bienes dentro de la región.

^{140/} Son miembros de este convenio, entre los países de la ALALC, Argentina, Brasil, México y Uruguay.

^{141/} Dichos convenios son el Tratado de México de 1902 (ratificado por Chile, Ecuador y Uruguay), la Convención de Río de Janeiro de 1906 (ratificada por Brasil, Chile y Ecuador) y la Convención de Buenos Aires de 1910 (ratificada por Brasil, Ecuador y Paraguay).

En ese sentido, el actual sistema de patentes puede obstaculizar los objetivos buscados a través de los planes y programas de desarrollo industrial conjunto, ya que tiende a mantener los territorios nacionales como segmentos separados con respecto a la producción, comercialización interna y externa de bienes, servicios y conocimientos técnicos.

La territorialidad del sistema de patentes se presta, en particular, para una cartelización de los mercados nacionales a través de la obtención de "patentes paralelas" por las empresas transnacionales localizadas en diversos países de la región, que de esta manera legitiman sus posiciones respectivas en los países y la existencia de barreras al comercio de sus productos a través de las fronteras nacionales. La segmentación de los mercados nacionales puede originarse en actos unilaterales de los titulares de patentes, o bien en acuerdos de licencia sobre las mismas. En este sentido, se ha señalado que "en lo que se refiere a un proceso de integración entre países que, como los de la ALALC, dependen en alto grado de la utilización de patentes foráneas, ciertos requisitos contractuales actualmente en uso pueden convertirse en elementos negativos para la ampliación de mercados que se propugna, cuando establecen limitaciones dentro del área para la producción de bienes a partir de dichas patentes o para su circulación dentro del área". 142/

Por otro lado, la aplicación de las mismas reglas en materia de propiedad industrial a todas las invenciones, sin distinción de su origen regional o extrarregional, puede dificultar los esfuerzos de promoción de las inversiones e intercambios de tecnología intrarregionales.

142/ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, "El régimen de la propiedad industrial y la integración económica en la ALALC" (documento de base de la Reunión sobre Patentes y Marcas), 1969.

El tratamiento nacional aplicado a las patentes extranjeras, y la falta de protección de las invenciones menores locales a través de títulos adecuados, explican en parte el bajísimo grado de patentamiento recíproco entre los países de la región.

Como surge del cuadro de la página siguiente, solamente el 2,6 % de la patentes solicitadas en 1973 en 16 países latinoamericanos era originaria de otros países de la región, mientras el 45,6 % de las solicitudes pertenecía a patentes de Estados Unidos y el 34,1 % a los nueve países de la CEE. La baja cifra del patentamiento intralatinamericano puede compararse con la correspondiente al comercio intrarregional de manufacturas, que supera el 30% del comercio total de los países.

Al mismo tiempo, la concentración del patentamiento que se realiza en los países de la ALALC en manos titulares de patentes extranjeras, que emplean dichos títulos como medio para proteger su posición de mercado, implica en la práctica el mantenimiento de una barrera potencial adicional a la realización de operaciones de transferencia de tecnología entre países latinoamericanos.

Son escasas las acciones y antecedentes regionales que se refieran a esta materia en la perspectiva de la integración económica, y específicamente en relación con las incompatibilidades del monopolio nacional de importación con los objetivos de liberación del comercio en las zonas de integración. No obstante, pueden señalarse diferencias significativas con respecto al tratamiento de este problema entre los esquemas regionales vigentes.

En la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio el tema de la propiedad industrial no figura en los Acuerdos constitutivos de los procesos de integración. La activi-

América Latina: Solicitudes de patentes depositadas por extranjeros o no residentes en 1973,
clasificadas por países de origen (agrupados por regiones)

PAIS DE RECEPCION	PAIS DE ORIGEN								
	A.L.	U.S.A.	C.E.E. */	Otros	Total	A.L.%	U.S.A.%	C.E.E.%	Otros%
Argentina	120	1.641	1.582	731	4.074	2,9	40,3	38,3	17,9
Barbados	4	7	7	4	22	18,2	31,8	31,8	18,2
Bolivia	12	45	34	17	108	11,1	41,7	31,5	15,7
Brasil	100	2.648	2.628	1.256	6.632	1,5	39,9	39,6	18,9
Chile	16	204	161	184	565	2,8	36,1	28,5	32,6
Colombia	38	368	181	122	709	5,3	51,9	25,5	17,2
Costa Rica	8	89	34	17	148	5,4	60,1	23	11,5
Cuba	5	4	24	26	59	8,5	6,8	40,7	44,1
Ecuador	31	109	65	27	232	13,4	47	28	11,6
Guatemala	3	73	82	34	192	1,6	38	42,7	17,7
Honduras	--	38	13	6	57	--	66,7	22,8	10,5
Jamaica	1	92	39	21	153	0,6	60,1	25,5	13,7
Perú	26	203	120	103	452	5,7	44,9	26,5	22,9
Uruguay	26	57	66	45	194	13,4	29,4	34	23,2
Trinidad-Tobago	4	51	33	7	95	4,2	53,7	34,7	7,4
Venezuela	28	1.638	371	200	2.235	1,2	73,2	16,6	8,0
Totales	422	7.265	5.440	2.800	15.927	2,6	45,6	34,1	17,6

*/ Incluye los nueve países de la Comunidad Económica Europea ampliada.

Fuente: Elaborado sobre la base de las estadísticas para 1973, de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (L.P./SPAT/1973/1 y 2, Ginebra, 1975).

dad de los órganos competentes de la ALALC se ha limitado hasta el momento a señalar la importancia del problema de la propiedad industrial y la necesidad de toma de medidas por los países. 143/

Por su parte, el Reglamento sobre Propiedad Industrial del Grupo Andino, todavía no puesto en vigencia (Decisión 85), tiene por objetivo principal el de adecuar las leyes sobre patentes y marcas a las nuevas políticas comunes en materia de inversiones extranjeras y transferencia de tecnología. 144/ No obstante, la eliminación del derecho de oponerse a las importaciones paralelas de los productos patentados, cualquiera que sea el origen de las mismas, solucionaría indirectamente el problema de la territorialidad de las patentes y colocando la regulación del comercio extrarregional de productos patentados en el marco de los instrumentos arancelarios.

Desde otro punto de vista, la territorialidad del sistema de patentes se manifiesta en la exigencia de diver-

143/ La Resolución 100 de la ALALC, de diciembre de 1964, establecía el objetivo de prestar atención a la "elaboración de regímenes homogéneos de propiedad industrial". En 1969 se realizó una Reunión de Directores en Patentes y Marcas, ya mencionada, que emitió algunas recomendaciones en la materia, entre ellas la de estudiar la posibilidad de concertar un acuerdo internacional en el marco de la ALALC y adecuar los regímenes de la propiedad industrial de los diversos países de la zona a las exigencias de la integración.

144/ El coordinador de la Junta del Acuerdo de Cartagena, al presentar el Reglamento a la Comisión en el XIII Período de Sesiones Ordinarias (noviembre de 1973), expresó que "era aconsejable proceder en forma gradual, comenzando por el tratamiento de la inversión extranjera, para luego sentar los principios a que debería ajustarse una política tecnológica subregional y las bases para un régimen común de marcas y patentes".

sas condiciones, como los requisitos de patentabilidad y las obligaciones de los titulares de patentes, que deben ser cumplidas dentro de las fronteras nacionales. Las reformas legislativas nacionales han traído consigo exigencias más estrictas en cuanto a la definición de las invenciones, su importancia para el desarrollo nacional y las obligaciones de explotar las patentes. Este último requisito puede constituir indirectamente un obstáculo o un desestímulo o algunos tipos de integración industrial entre los países de la región, especialmente cuando existen arreglos para la asignación o distribución de inversiones entre países. Por este motivo, el art. 31 de la Decisión 85 del Grupo Andino establece que la obligación de explotar la patente en el país de otorgamiento puede ser derogada por las estipulaciones de los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial previstos en los arts. 33 y 34 del Acuerdo de Cartagena.

La conveniencia de establecer un margen de preferencia para las patentes originarias de otros países latinoamericanos fue prevista en el Grupo Andino también con respecto al derecho de prioridad internacional para las solicitudes correspondientes. Al respecto, el artículo 10 de la Decisión 85 establece que la primera solicitud de una patente de invención presentada originalmente en cualquier país miembro, concederá prioridad por un año para solicitarla en los demás países miembros.

Los procesos de integración económica ofrecen un contexto adecuado para la cooperación entre los países con respecto a aspectos operativos de los sistemas de patentes.

Son todavía escasos los avances logrados en este campo, pese a que la preocupación existente al respecto en

la región data de largo tiempo. 145/

Los organismos de integración han encarado el problema de la cooperación regional, con resultados diversos. En la ALALC se propuso iniciar un proceso paulatino hacia la instauración de algún mecanismo que permitiese centralizar el otorgamiento de patentes, sobre la base de una coordinación de los servicios nacionales y de la instauración de un sistema centralizador de datos e informaciones, 146/ pero la idea no ha tenido principio de ejecución hasta el presente.

La necesidad de la cooperación regional en materia de patentes fue reconocida con más firmeza por los países del Grupo Andino. En la Decisión 24, de 1971, que establece el régimen común sobre inversiones extranjeras, se dispuso la creación de una Oficina Subregional de Propiedad Industrial encargada de funciones de enlace de las oficinas

145/ La Convención de Río de Janeiro de 1906 estableció una "Unión de las Naciones Americanas" que debía actuar a través de una oficina en Río de Janeiro y otra en La Habana para centralizar el registro de patentes, marcas y otros derechos de propiedad industrial. Este esquema fracasó en pocos años dado que la Oficina de Río de Janeiro nunca se constituyó, y la idea de la Unión Americana fue abandonada en 1910. Recién en 1971, la Resolución 51 de la OEA decidió encarar el estudio de diversas posibilidades de cooperación sugeridas por el Comité Jurídico Interamericano, entre las cuales se encontraba nuevamente la idea de la Unión Interamericana, concebida ahora como un mecanismo limitado a servicios de cooperación y asistencia técnica. Sin embargo, los esfuerzos realizados posteriormente no lograron conciliar las distintas tendencias de los países sobre este y otros temas, cuya consideración se encuentra por el momento suspendida. Mayor concordancia parece existir, en cambio, sobre la necesidad de crear instrumentos específicos de cooperación técnica limitados a los países de América Latina. La VIII Reunión Extraordinaria a nivel ministerial del CIES (Caracas, febrero 1970) recomendó estudiar la posibilidad de "integrar en un sistema regional los bancos de patentes establecidos o por establecerse, con el fin de facilitar el acceso al acervo tecnológico mundial".

146/ Véase: Secretaría de la ALALC, op.cit., p. 6.

nacionales, centralización y distribución de información, preparación de contratos tipo de licencia, asesoramiento a las oficinas nacionales sobre la aplicación de las normas comunes en la materia, y presentación de recomendaciones a los países miembros sobre patentes de invención.

La posibilidad de establecer mecanismos comunes para la administración de los sistemas nacionales de patentes no ha podido prosperar hasta el momento 147/, pendiente todavía la puesta en vigencia por los países andinos del reglamento sobre propiedad industrial y la consiguiente constitución de la Oficina Subregional. La Decisión 85 se limita a comprometer a los países a mantenerse recíprocamente informados y a informar a la Junta sobre las patentes concedidas o denegadas por las respectivas oficinas nacionales competentes (art. 26).

5. Normalización técnica

Desde el punto de vista de la integración latinoamericana, la relevancia del tema de la normalización técnica se plantea sobre todo en función de la posibilidad de que la mayor o menor aproximación entre las normas técnicas nacionales determine estímulos u obstáculos a las interacciones económicas regionales, y particularmente al intercambio comercial.

147/ Un anteproyecto de propuesta de Decisión para la Oficina Subregional de Propiedad Industrial preparado en 1971 incluía dentro de las funciones de la oficina las de llevar un registro subregional de las patentes concedidas, y asesorar a los países en el examen de las condiciones de patentabilidad.

Las normas técnicas constituyen en general reglamentaciones estatales que reflejan opciones en materia de política económica, vinculadas con materias como la protección de los consumidores y del ambiente. Como tales, afectan la comercialización de los productos, cualquiera sea su proveniencia, a través de requisitos sobre composición, embalaje, presentación, que tienden a variar de país a país. Las disparidades existentes entre países miembros de un esquema de integración en cuanto a este tipo de normas pueden resultar en "obstáculos técnicos" al intercambio, de efecto similar a los obstáculos arancelarios. 148/

Hasta el presente, la mayor parte del intercambio comercial en América Latina se realiza al margen de normas técnicas nacionales, salvo en el caso de transacciones entre sociedades pertenecientes a empresas transnacionales, que aplican sus propias normas, o en el caso del comercio con los países industrializados, que generalmente requiere la aplicación de las normas técnicas de dichos países. Sin embargo, las tendencias expansivas del comercio intrarregional pueden encontrar serias dificultades en las exigencias dispares de cada país en materia de normalización. Al mismo tiempo, la aplicación de las normas propias de los países industrializados desvirtúa los objetivos perseguidos con las reglas nacionales, acentuando la dependencia tecnológica de la región.

148/ Véase un examen de este problema en las Comunidades Europeas, en E. Lasnet, L'élimination des entraves techniques aux échanges dans la Communauté Economique Européenne, en Cahiers de Droit Européen, 1976, No. 1 (la traducción española se publica en Derecho de la Integración No. 24, 1977). Acerca de la existencia de este tipo de obstáculos en la región, véase INTAL, La solución de conflictos en la integración latinoamericana, Serie Estudios No. 8, Buenos Aires, 1972.

Los acuerdos y mecanismos de integración vigentes no han logrado incluir hasta el momento medidas específicas sobre la materia. La Decisión 49 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (sobre fomento industrial) prevé la futura aprobación de un programa destinado a formular normas técnicas y sistemas de control de calidad.

En este sentido, la Junta del Acuerdo ha elaborado un proyecto de propuesta para el establecimiento de un sistema andino de certificación de calidad, normalización técnica y metrología que tiene por objetivo facilitar la ejecución armónica de los programas de integración, creando un comité coordinador para implantar el sistema propuesto a través de Comités Nacionales. 149/

Asimismo, el Programa Sectorial Petroquímico (Decisión No. 91) establece que el Comité creado por el Programa colaborará con la Junta del Grupo Andino en la preparación de normas técnicas subregionales para los productos objeto del Programa.

Por otra parte, funciona a nivel interamericano la Comisión Panamericana de Normas Técnicas (COPANT), creada en el contexto de la OEA, que inició sus actividades en 1961. COPANT desarrolla sus tareas a través de convenios con la ALALC y asociaciones técnicas latinoamericanas como ILAFA (hierro y acero), ALICA (conservas alimenticias), ALAINEE (industria eléctrica y electrónica), etc., con el objetivo de promover la normalización técnica y su adecuación a las necesidades del intercambio regional.

149/ La primera reunión de expertos gubernamentales en la materia fue celebrada en julio de 1976, con el objeto de examinar el proyecto de la Junta, en la sede del Acuerdo de Cartagena.

6. Fomento industrial

Los sistemas nacionales de fomento se presentan, desde el punto de vista regional, como marcos separados para el desarrollo industrial, en los que se reproducen paralela y aisladamente condiciones y objetivos semejantes para el crecimiento. Dicho paralelismo se manifiesta, en términos generales, en la selección de los sectores promovidos, los criterios aplicados -sustitución de importaciones, obligación de utilizar recursos locales, promoción de importaciones- y los instrumentos establecidos en torno de diversos medios de protección frente a la competencia externa.

Este panorama implica en principio la existencia de barreras directas o indirectas a la cooperación en materia tecnológica, que sólo parcialmente han sido removidas o afectadas por los esquemas de integración tradicionales. El programa de la ALALC, en efecto, se apoya fundamentalmente en la liberación del comercio, mientras mantiene los controles nacionales a la libre circulación de los factores productivos en la región. El mecanismo de los acuerdos de complementación, planteado en el Tratado de Montevideo como instrumento auxiliar para la liberación comercial, parece haber producido efectos parciales de especialización sectorial entre los países participantes, pero dichos efectos estarían vinculados sobre todo a arreglos para la división de mercados entre subsidiarias de empresas transnacionales. ^{150/}

En cambio, el esquema de integración del Grupo Andino encara una estrategia de industrialización conjunta sobre bases programadas, cuyos principales instrumentos son los programas sectoriales de desarrollo industrial.

^{150/} Véase C. Ianni, la crisis de la ALALC y las corporaciones transnacionales, en Comercio Exterior No.12, diciembre 1972.

Los programas sectoriales establecen una coordinación de las nuevas inversiones en sectores básicos de la industria, reservados a la programación, mediante la distribución de localizaciones de plantas entre los países miembros, el establecimiento de un Arancel Externo Común, etcétera.

Estos instrumentos están explícitamente apoyados en las diversas políticas subregionales sobre importación de tecnología y desarrollo tecnológico (Decisiones 24, 84, 85, 46, etc.), que han sido aplicadas en la preparación y ejecución de los programas. 151/ Cabe destacar que la incorporación de productos en la nómina de reserva para programas sectoriales tuvo en cuenta, del mismo modo que otros instrumentos como el arancel externo común, la incidencia del criterio de contribución tecnológica. 152/

Al mismo tiempo, los programas sectoriales establecen una coordinación de los instrumentos nacionales de promoción industrial, mediante el compromiso de no alentar la iniciación de producciones que no les hayan sido asignadas o conceder ayudas o beneficios a las producciones similares a las asignadas a otros países, y otras medidas complementarias en materia de exportaciones e importaciones.

En el Grupo Andino también debe destacarse la Decisión 49, sobre directivas para la armonización de las legislaciones de fomento industrial (todavía no puesta en vigencia),

151/ Véase: Papel de posición de políticas en ciencia y tecnología derivadas hacia el desarrollo social y económico del Grupo Andino, Y/AY/25, Lima, 26 de octubre de 1972.

152/ JUNAC, Ordenamiento según el criterio de empleo, contribución tecnológica e industria incipiente de los productos incorporados en la nómina de reserva para programas sectoriales de desarrollo industrial (CCE/II/dt.15.2).

que establece disposiciones en materia de política arancelaria (eliminación de regímenes de excepción), políticas fiscales (tratamiento nacional), cambiarias, monetarias y de fomento en las exportaciones. Además, entre las acciones conjuntas de fomento se prevé la aprobación de un mecanismo para utilizar la demanda de los gobiernos en beneficio de la producción de la subregión; la adopción de medidas sobre información e investigación industrial, y prestación de servicios de ingeniería y evaluación económica de carácter industrial. Finalmente, se establece que los insumos y bienes de capital de origen subregional serán considerados como de producción nacional.

7. Compras del Estado

Los regímenes nacionales de compras estatales, al establecer una preferencia por las adquisiciones de bienes producidos localmente, desalientan al intercambio tecnológico realizado a través de importaciones de bienes y equipos. La incidencia negativa de estos mecanismos puede ser más grave con respecto al comercio intrarregional que para las importaciones de fuera de la zona, pues los mismos funcionan sobre la base de la comparación técnica y financiera de los bienes importados con los producidos localmente. En consecuencia, la aplicación del comercio nacional puede ser eventualmente sorteada por proveedores extrazonales, con base en sus ventajas tecnológicas y en condiciones de financiamiento superiores (o el apoyo de créditos con ataduras comerciales), mientras implicaría en general un obstáculo efectivo para los suministros de otros países de la región, que no gozarían en general de dichas ventajas estructurales.

En el plano nacional, solamente la ley de Argentina atiende el problema mencionado, aunque en forma limitada, al establecer que "se contemplará especialmente la situación de materiales, mercaderías y productos originarios y provenientes de la ALALC e incluidos en las Listas Nacionales y Especiales Argentinas, cuando en sus países de origen se aplique un tratamiento igual, a las compras de los materiales, mercaderías y productos de origen argentino" (Ley 18.875, art. 6o.)

La limitación mencionada surge no solamente del criterio de reciprocidad utilizado sino también de la acotación de dicho tratamiento a los productos incluidos en los programas de liberación del intercambio.

La conveniencia de mantener las ventajas del comercio nacional como instrumento de fomento industrial, evitando al mismo tiempo sus efectos negativos sobre la integración regional, ha sido tenida en cuenta en el Grupo Andino a través de algunas normas específicas. Las mismas se refieren al compromiso de los gobiernos en dar preferencia en sus adquisiciones a los productos que incorporen tecnologías de origen subregional (Decisión 24, art. 24) y a los productos de empresas multinacionales andinas (Decisión 46, art. 30), previéndose la aprobación de mecanismos para "utilizar en beneficio de la subregión la demanda de los gobiernos" (Dec.49, art. 32).

8. Protección del consumidor

En esta parte de la investigación, las normas de mayor relevancia con respecto a la integración regional son aquellas que se refieren a las marcas y al control de las prácticas monopólicas.

8.1. Marcas

Del mismo modo que con respecto a las patentes de invención, las relaciones internacionales de los países de la región son reguladas parcialmente por convenios regionales 153/ panamericanos 154/ y el Convenio de París. 155/ Aunque no logran formar un esquema coherente, dado que vinculan a distintas parejas o grupos de países, dichos convenios establecen los principios básicos del sistema internacional de marcas: derechos iguales a nacionales y extranjeros; prioridad por el registro o uso de la marca en otro país; caducidad por falta de uso y conocimiento del titular sobre el uso o registro anterior en otro país; transferencia libre, etcétera.

Como ya se ha observado, varios de estos principios han sido corregidos en algunos países de la región, a fin de asegurar los intereses nacionales de los países que otorgan registros (obligación de explotación en Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela; limitación de los nombres extranjeros en México y Perú; control de los acuerdos de licencia de marcas en Argentina, Brasil, México y el Grupo Andino, etcétera).

Por otra parte, la Decisión 85 del Grupo Andino sobre propiedad industrial (todavía no incorporada por los países miembros) estipula varias obligaciones o restricciones a los titulares de marcas. Entre ellas, cabe mencionar

153/ Convenio de Montevideo de 1910, vigente entre Argentina, Bolivia, Paraguay, Perú y Uruguay.

154/ Convenio de México de 1902, vigente entre Chile, Ecuador y Brasil; Convención de Buenos Aires de 1910, vigente entre Bolivia y Ecuador y entre estos países y Brasil, Paraguay y Uruguay; Convención de Washington de 1929, vigente entre Colombia, Paraguay y Perú.

155/ Unión de París, vigente entre Argentina, Brasil, México y Uruguay.

la obligación de especificar el lugar de fabricación del producto cuando se trate de palabras de idioma extranjero (art. 59); la obligación de demostrar el uso en cualquier país miembro para obtener renovaciones (art. 70); la facultad de los países de exigir que los productos o servicios de iguales características elaborados o prestados por el mismo titular, y destinados al mismo fin, no sean protegidos por más de una marca (art. 78); la facultad de cancelar las marcas cuando sus titulares o licenciarios hayan especulado o hecho uso indebido en el precio o calidad de un producto en detrimento del público o de la economía nacional (art. 77); la obligación de asegurar en los contratos de licencia la calidad de los productos o servicios (art. 82).

La Decisión 85 introduce además normas de importancia desde el punto de vista de la integración regional. Aparte de la definición regional del uso, ya comentada (art. 70), se otorga derecho de prioridad por seis meses en los países miembros, a quienes hayan solicitado registro en otros países de la subregión (art. 73).

La disposición de mayor relevancia, sin embargo, es la que prohíbe al titular de una marca oponerse a la importación de mercaderías originarias de otro país miembro que lleven la misma marca, exigiéndose que dichos productos indiquen claramente su proveniencia (art. 75).

La significación de esta última disposición puede advertirse si se tiene en cuenta que las marcas, igualmente que las patentes, constituyen monopolios territoriales, limitados al ámbito jurisdiccional del Estado que las acordó, en los que su propietario está protegido con respecto a la competencia interna y externa. En consecuencia, se plantea una contradicción entre el principio de libre circulación de productos en los esquemas de integración y la existencia

de marcas cuyos derechos incluyen el de oponerse a la importación de los productos que llevan la misma marca. En estas condiciones, las marcas pueden ser utilizadas por sus titulares para bloquear el comercio intraregional de productos fabricados por empresas vinculadas o por firmas licenciatarías. Además de los casos de segmentación deliberada de los mercados (que caerían en principio bajo la prohibición de las medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas a las importaciones, central en los acuerdos de integración económica) pueden mencionarse otros conflictos de marcas idénticas de origen independiente, originadas por actos de piratería, en los que un tercero se apropia de una marca conocida, o por actos de buena fe.

En todo caso, los convenios internacionales y las leyes nacionales vigentes, no aportan soluciones al problema señalado. Teniendo en cuenta las dificultades institucionales que acarrearía la creación de una marca regional, al estilo de la marca comunitaria proyectada en las Comunidades Europeas,^{156/} la fórmula propuesta por la Decisión 85 del Grupo Andino parece la única alternativa viable para asegurar el predominio de los compromisos de integración sobre los privilegios individuales de los titulares de marcas.

8.2. Legislación antimonopólica

Mientras el esquema de integración de la ALALC ha puesto énfasis en la liberación comercial en desmedro de la com-

^{156/} Véase CEE, Memorandum sur la création d'une marque communautaire, SEC (76) 2412, julio 1976.

plementación de las estructuras industriales, el Grupo Andino basa su estrategia en la programación conjunta de las inversiones y en el control directo del poder económico externo a través del régimen común sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología. En el primer caso por el alcance limitado de los mecanismos de integración, y en el segundo por la presencia de objetivos y mecanismos de acción en alguna medida incompatibles o sustitutivos de los que implica la legislación antimonopólica, el resultado es que las políticas antimonopólicas no han encontrado un campo propicio para su inclusión en los programas vigentes de integración económica.

Tanto en la ALALC como en el Grupo Andino, existen disposiciones referidas a la protección de la libre competencia en el comercio intrarregional. La Resolución No. 65 de la Conferencia de las Partes Contratantes (1962) condena "cualesquiera modalidades de prácticas desleales, especialmente aquéllas que mediante el mecanismo de precios, conduzcan a la distorsión de las condiciones normales de competencia entre los empresarios de la zona" (art. 4). En el Grupo Andino, la Decisión No. 45 (1970) introdujo "normas para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la subregión", que hasta la fecha no han sido reglamentadas, aunque se orientan fundamentalmente al control del dumping y otras prácticas de comercio desleal.

En consecuencia, el control de las posiciones dominantes y el poder de mercado no aparece regulado con normas sustantivas en el plano regional. Mientras en la ALALC ello puede atribuirse al enfoque comercialista del programa, sumado a la ausencia de órganos regionales con poderes de intervención suficientes, en el Grupo Andino debe destacarse que la preocupación por controlar los monopolios se

concentra y manifiesta en el régimen común de inversiones extranjeras, licencias y regalías, que establece indirectamente un verdadero régimen "antitrust" a través de controles preventivos y restricciones en materia de adquisiciones de empresas, control de prácticas restrictivas en los contratos de licencia, etcétera.

Diciembre de 1976

LISTA DE CONVENIOS DE COOPERACION TECNICA
ENTRE PAISES DE AMERICA LATINA

- I. Acuerdo de Base de Cooperación Técnica entre los Gobiernos de Haití y de Venezuela. Caracas, 31 de enero de 1974.
- II. Convenio Básico de Cooperación Técnica entre la República del Ecuador y la República de Chile, 26 de febrero de 1969.
- III. Convenio Básico de Cooperación Técnica y Científica entre el Gobierno de la República de Chile y la República Federativa del Brasil. Santiago de Chile, 19 de julio de 1974.
- IV. Convenio Básico de Cooperación Técnica entre la República de Chile y la República de Colombia. Bogotá, 8 de mayo de 1971.
- V. Convenio Básico de Cooperación Económica, Técnica y Científica para el Desarrollo Económico y Social entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República de Panamá. Panamá 14 de agosto de 1962.
- VI. Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Tecnológica entre la República de Chile y la República Oriental del Uruguay. Santiago de Chile, 20 de setiembre de 1975.
- VII. Convenio Básico de Cooperación Económica, Técnica y Científica para el Desarrollo Económico y Social entre el Gobierno de la República de Paraguay y el Gobierno de la República de Chile. Asunción, 16 de mayo de 1963.
- IX. Convenio de Cooperación Científica y Tecnológica entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República de Argentina. Buenos Aires, 17 de mayo de 1974.
- X. Convenio de Asistencia Técnica entre la República de Costa Rica y los Estados Unidos Mexicanos. San José, 19 de enero de 1966.

- XI. Acueddo de Cooperación Educacional Científica, Tecnológica y Cultural entre la República del Uruguay y la República del Paraguay. Asunción, 17 de mayo de 1975.
- XII. Convenio de Cooperación Científica y Cultural entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República Oriental del Uruguay. San José, 1971.
- XIII. Acuerdo Básico de Cooperación Científica y Técnica entre el Gobierno de la República Oriental del Uruguay y el Gobierno de la República Federativa del Brasil, junio de 1975.
- XIV. Tratado de Amistad y Cooperación entre la República del Paraguay y la República Federativa del Brasil. Asunción, 4 de diciembre de 1975.
- XV. Convenio de Asistencia Técnica entre los Estados Unidos Mexicanos y El Salvador. México, D.F., 23 de julio de 1973.
- XVI. Convenio Cultural entre la República de El Salvador y la República de Colombia. Bogotá, 1 de septiembre de 1965.
- XVII. Convenio de Intercambio Cultural entre la República de El Salvador y los Estados Unidos del Brasil. Río de Janeiro, 30 de noviembre de 1965.
- XVIII. Convenio Cultural entre la República Argentina y la República de El Salvador. Buenos Aires, 24 de febrero de 1967.
- XIX. Convenio Cultural entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de El Salvador. San Salvador, 13 de enero de 1966.
- XX. Convenio de Asistencia Técnica entre la República de Honduras y los Estados Unidos de México. México, D.F., 27 de octubre de 1966.
- XXI. Acuerdo Básico de Cooperación Científica y Técnica entre el Gobierno del Perú y el Gobierno de la República Federativa del Brasil. Brasilia, 8 de octubre de 1975.

- XXII. Acuerdo Básico de Cooperación Técnica entre el Gobierno de la República Federativa del Brasil y el Gobierno de la República de Colombia. Bogotá, 13 de diciembre de 1972.
- XXIII. Acuerdo Básico de Cooperación Técnica y Científica entre la República Federativa del Brasil y los Estados Unidos Mexicanos. Brasilia, 24 de julio de 1974.
- XXIV. Acuerdo sobre Asistencia Técnica Educativa entre la República de Bolivia y la República de Argentina. Buenos Aires, 10 de diciembre de 1968.
- XXV. Convenio de Cooperación Cultural, Científica y Técnica entre la República Argentina y la República de Bolivia. Buenos Aires, 12 de julio de 1971.
- XXVI. Convenio de Cooperación Económica y Técnica entre el Gobierno de la República Federativa del Brasil y la República de Bolivia. La Paz, 29 de marzo de 1958.
- XXVII. Acuerdo Básico de Cooperación Técnica y Científica entre la República Federativa de Brasil y la República de Bolivia. La Paz, 10 de julio de 1973.
- XXVIII. Convenio de Cooperación Comercial Económica y Técnica entre la República de Bolivia y la República de Colombia. La Paz, 2 de agosto de 1961.
- XXIX. Convenio de Cooperación Técnica y Científica entre la República de Colombia y la República de Bolivia. La Paz, 24 de junio de 1972.
- XXX. Convenio Cultural entre la República de Colombia y la República de Bolivia. La Paz, 24 de junio de 1972.
- XXXI. Convenio de Cooperación Económica y Técnica entre la República de Costa Rica y la República de Bolivia. San José, 16 de abril de 1971.
- XXXII. Convenio de Cooperación Técnica y Científica entre la República de Bolivia y la República de Ecuador. La Paz, 28 de octubre de 1972.

- XXXIII. Convenio Básico de Cooperación Técnica y Científica entre la República de Bolivia y la República de Perú. La Paz, 26 de noviembre de 1975.
- XXXIV. Convenio Básico de Cooperación Técnica entre la República de Bolivia y la República de Venezuela. Caracas, 3 de abril de 1973.
- XXXV. Acuerdo Complementario de Cooperación Recíproca entre el Ministerio de Obras Públicas de Venezuela y los Ministerios de Transportes, Comunicaciones y Aeronáutica Civil y de Urbanismo y Vivienda de Bolivia. La Paz, 28 de setiembre de 1973.

FUENTE: Revista Integración Latinoamericana, Buenos Aires, julio 1976.

