

SEMINARIO SOBRE EL DESARROLLO DE LAS INDUSTRIAS  
QUIMICAS EN AMERICA LATINA\*

Caracas, Venezuela, 7 al 12 de diciembre de 1964

LICENCIAS PARA UTILIZAR PROCEDIMIENTOS INDUSTRIALES  
ESTADOUNIDENSES EN AMERICA LATINA

presentado por

E.W. Schnabel y J. Estrugo  
Universal Oil Products Company  
Des Plaines, Illinois, Estados Unidos

\*/ Este Seminario ha sido convocado por la Comisión Económica para América Latina y la Dirección de Operaciones de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas, con la cooperación de la Oficina Central de Coordinación y Planificación (CORDIPLAN) y de la Asociación de Fabricantes de Productos Químicos de Venezuela.



LICENCIAS PARA UTILIZAR PROCEDIMIENTOS INDUSTRIALES  
ESTADOUNIDENSES EN AMERICA LATINA

La Universal Oil Products Company (UOP) ha tenido amplia experiencia en el desarrollo, diseño y licencias de procedimientos para la refinación del petróleo y la industria petroquímica a través del mundo occidental, y en el desarrollo de las técnicas y conocimientos requeridos por estos procedimientos. La UOP es una organización única en su género, pues no compite con los concesionarios que utilizan sus procedimientos, ni compite en la venta de los productos de tales procedimientos. Es por esta amplia experiencia que se nos ha pedido que analicemos las licencias para utilizar procedimientos industriales estadounidenses en América Latina. Lo que digamos al respecto se basará necesariamente en las experiencias de nuestra compañía en este campo, y en los convenios sobre licencias y tecnología que estamos dispuestos a ofrecer, pues esto es lo que mejor conocemos. En consecuencia, nuestros comentarios quizás no coincidan con la política y prácticas que aplican otros concedentes al autorizar el uso de sus procedimientos.

La venta de licencias para utilizar procedimientos industriales, y con ellos, de las técnicas y conocimientos concomitantes y de la política comercial adecuada, data de los comienzos de la UOP. Más de una generación atrás (el 5 de enero de 1915, para ser precisos), se patentó un proceso de destilación del petróleo bajo presión; esta patente condujo a la primera operación de craqueo térmico, que aplicaba el principio denominado de "circulación del producto limpio". La primera unidad de craqueo térmico patentada por la UOP (que se conoció en esa época con el nombre de unidad Dubbs de craqueo térmico) entró en funcionamiento en 1921.

El efecto de este procedimiento sobre la industria del petróleo fue uno de los más decisivos en la historia de esa industria; la UOP no sólo ofreció otorgar licencias para utilizar el procedimiento, sino que fue el primer concedente que respaldó un procedimiento industrial con una garantía susceptible de hacerse efectiva; esta garantía aplicaba severas sanciones a la UOP si, una vez instalada y explotada en conformidad con sus especificaciones y diseños, el procedimiento no tenía el resultado previsto.

Tres años más tarde, en un solo año entraron en funcionamiento 65 unidades de termodesintegración patentadas por la UOP, mientras se diseñaban o construían muchas otras unidades. Desde estos comienzos modestos, con una sola patente, las actividades investigadoras de la compañía se han ampliado en forma extraordinaria. Hoy posee más de 3 000 patentes, en los Estados Unidos y en el extranjero, relacionadas con la refinación del petróleo y la industria petroquímica, y con otras actividades y otorga licencias para utilizar más de veinte procedimientos vinculados a la refinación del petróleo y a la fabricación de productos químicos sobre la base de materias primas derivadas del petróleo.

El período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial marcó el comienzo de una expansión espectacular de las refinerías e industrias

/petroquímicas no

petroquímicas no estadounidenses, expansión que no ha cesado, aunque fluctúa ocasionalmente. México, los países centroamericanos, la zona del Caribe y Sudamérica han desplegado gran actividad en la refinación del petróleo y en la industria petroquímica. De aquí que se hayan ampliado las instalaciones de muchas fábricas existentes, y que se hayan construido otras. Por lo demás, en la mayoría de las publicaciones técnicas continúan apareciendo anuncios de futuras refinerías e industrias petroquímicas.

La capacidad para refinar petróleo crudo en el mundo occidental (excluidos los Estados Unidos) ha aumentado de aproximadamente 2 750 000 barriles diarios en 1946, a casi 16 000 000 barriles diarios a fines de 1963. Durante los últimos siete años se ha observado una mayor tasa de crecimiento en la capacidad instalada de la industria petroquímica no estadounidense; los pronósticos más pesimistas señalan que esta industria continuará creciendo de acuerdo con una tasa casi increíble.

Estas aseveraciones acentúan la importancia trascendental que tiene la venta de procedimientos, técnicas y conocimientos fuera de los Estados Unidos. Durante los últimos años, por ejemplo, las licencias otorgadas por nuestra compañía para la utilización de sus procedimientos fuera de los Estados Unidos han sido más numerosas que las otorgadas dentro del país. De aquí que las licencias concedidas al extranjero sean parte importante de nuestra actividad comercial.

Teniendo en cuenta estos antecedentes, examinemos ahora algunos aspectos de la concesión de licencias para utilizar procedimientos industriales fuera de los Estados Unidos. En primer lugar, la transacción deberá ser compatible, no sólo con las leyes del país afectado, sino también con la legislación de los Estados Unidos, porque la UOP es una sociedad de capital de ese país. En segundo lugar, la transacción deberá ser justa y equitativa, y proteger a ambas partes, sin mostrar favoritismo hacia concesionario alguno; también deberá proteger a las partes contratantes contra la interferencia injustificada de terceras partes no incluidas directamente en la transacción. En tercer lugar, deberá prevenir la difusión no autorizada de información perteneciente a las partes. Estas y otras disposiciones se incluyen en el instrumento, o documento, por el cual se vende la licencia para utilizar el procedimiento, y que se conoce generalmente con el nombre de License Agreement (concesión de licencia) entre el concedente y el concesionario.

La concesión de licencia es el contrato por el cual el propietario o el inventor del procedimiento al que se denomina concedente, otorga a una compañía o a un individuo que desea utilizar el procedimiento y que recibe el nombre de concesionario, una licencia intransferible para utilizar el procedimiento al amparo de la patente del concedente.

Las técnicas y los conocimientos no sólo tienen un valor intrínseco como tales, sino que son también atributos importantísimos en la venta de

/licencias. Por

licencias. Por idiosincrasia de las leyes sobre patentes de muchos países, a menudo resulta inútil, si no imposible, obtener la protección adecuada de una patente que cubra detalles importantísimos de los procedimientos modernos de refinación y de la industria petroquímica, a los que se han consagrado mucho tiempo, esfuerzo y dinero. A través del mundo, las esferas industriales están tomando conciencia cabal de la magnitud de los gastos en que se incurre durante la búsqueda y desarrollo de procedimientos industriales, y lo esencial que es esta tarea si se quiere contar con instalaciones modernas y competitivas. Actualmente se admite que estas consideraciones tienen gran valor en la concesión de licencias.

Por la concesión de licencia, el concedente pone en manos del concesionario los mejoramientos, inventos y técnicas de operación vinculadas al procedimiento, que han sido y quizás sigan siendo desarrollados por el concedente o por cualquier otro concesionario de ese mismo procedimiento. En igual forma, cualquier adelanto en el procedimiento y en las técnicas de operación ideado por el concesionario durante la construcción de las instalaciones físicas y la aplicación del procedimiento, debe hacerse accesible al concedente. A su vez, el concedente puede transmitir esta información a los demás concesionarios del mismo procedimiento. Así, las experiencias e investigaciones de todas las fábricas que utilizan el procedimiento están al alcance de sus concesionarios recientes y de los antiguos.

Para proteger en grado máximo la inversión de todas las partes interesadas, es preciso que el concedente y el concesionario se esfuercen por impedir que se copien los procedimientos sin autorización, o que se revele información técnica confidencial a terceras partes.

El aspecto monetario en la adquisición de una licencia se traduce en el pago de "derechos de patente" al concedente. Los derechos de patente se cobran de ordinario por "barril de producto en bruto", por "barril de producto", o como por ciento específico del valor de venta del producto (o de los productos) del procedimiento empleado bajo licencia. Para el cálculo de los derechos de patente, a menudo se recurre a las variaciones de esos derechos en función de los precios publicados del producto (o de los productos), es decir, de los índices de precios.

En general, el derecho de patente consiste en una suma específica que se calcula sobre la capacidad prevista de la unidad patentada, y que en circunstancias normales se paga al contado en el momento en que ambas partes firman la concesión de licencia. Los convenios de concesión de licencia normalmente incluyen una disposición respecto al pago que deberá efectuar el concesionario de los gravámenes que su país pueda aplicar a la transacción, pero también autorizan al concesionario para retener la suma correspondiente a impuestos sobre los ingresos cuando así se le exija. Tales disposiciones intentan reducir al mínimo las complicaciones legales y corporativas que podrían surgir, puesto que las leyes tributarias vigentes en los diversos países difieren mucho, y además, pueden sufrir modificaciones ocasionales. La estipulación tributaria tiene por objeto que el concesionario pague por el procedimiento patentado el mismo derecho

de patente que pagan, o que pagarían, otros concesionarios de esa misma zona geográfica o país; así, el concesionario no se verá afectado por las modificaciones tributarias que puedan producirse en los Estados Unidos y que sean aplicables a la UOP.

La UOP procura también evitar toda discriminación entre concesionarios de la misma zona geográfica o del mismo país. Por lo tanto, el convenio de concesión de licencia incluye algunas cláusulas de más favor, por las cuales los concesionarios de un procedimiento determinado deberán pagar derechos de patente reducidos si posteriormente se conceden tasas más bajas a algún nuevo concesionario de la misma zona o del mismo país.

La concesión de licencia sólo otorga el derecho de utilizar el procedimiento, sujeto al pago del derecho de patente. La creación de diseños industriales específicos con el fin de ajustar el procedimiento a la fábrica que el concesionario tiene ya o que proyecta instalar, la construcción de las instalaciones y el suministro de servicios de operación vinculados al procedimiento cuya concesión se otorga, se incluyen normalmente en convenios técnicos y de servicios. Estos convenios son flexibles, y se adaptan a las necesidades y deseos específicos del concesionario.

La reputación de integridad del concedente, la confianza que inspira, las garantías que ofrece para respaldar la eficacia del procedimiento, así como su aptitud para ayudar al concesionario ante cualquier problema relativo al procedimiento que pueda surgir durante la aplicación del mismo, son todos factores de importancia que los refinadores independientes y las compañías petroleras estatales tienen muy en cuenta al adoptar decisiones administrativas.

Cuando el concedente es una organización independiente de investigación e ingeniería industrial, el concesionario disfruta de muchas ventajas que no se estipulan expresamente en la concesión de licencia. Un concedente de esta índole no produce, refina ni vende productos petroleros, y por lo tanto, no compite con sus concesionarios, porque su principal actividad comercial es desarrollar y patentar procedimientos industriales. El concesionario sabe que puede contar con el interés y la asistencia continua del concedente para la solución de sus problemas, lo que constituye una ventaja importantísima. Además, un concedente de este tipo puede proporcionar servicios de diseño industrial, suministrar u organizar los servicios de construcción requeridos, y ofrecer personal apto para enseñar a los operarios y técnicos del concesionario cuanto deban saber sobre el procedimiento que se aplicará; también puede asesorar al concesionario durante la construcción, preparación y puesta en marcha de la unidad.

El concesionario disfruta además de otra ventaja: las recomendaciones y consejos de una organización concedente de esta índole se basan exclusivamente en lo que ella estima más ventajoso para el concesionario; sus decisiones entre posibilidades optativas no se ven afectadas por presión alguna de intereses comerciales ajenos a los del concesionario.

La transferencia de los conocimientos técnicos que aquí se señalan, y la cooperación estrecha entre las organizaciones de investigación y patentes de los Estados Unidos y del resto del mundo occidental con empresas latinoamericanas estatales y privadas, seguirá siendo un factor de significación para el progreso futuro de la refinación de petróleo y de la industria petroquímica en América Latina.