Masnatta, Héctor. Los contratos de Transmisión de Tecnología (“Know-how”) y Asistencia Técnica. Por *José Ignacio Jiménez Brito.* . . . 653

Resulta de suma importancia la reflexión respecto a los muy variados problemas prácticos que derivan de la necesidad de inscripción en cada una de las secciones del Registro.

Se añade, además, un interesante análisis en relación con la problemática de las sociedades cuyas acciones se negocian en bolsa de valores, así como el estudio relativo a la nominatividad de los títulos representativos de capital en las empresas.

El capítulo VIII tiene por objeto analizar detenidamente los problemas que derivan del incumplimiento tanto de la Ley como del Reglamento. Presenta especial relevancia el estudio relativo a la sanción de nulidad prevista en el artículo 28 de la Ley.

Para finalizar, en el último capítulo de la obra el autor comenta brevemente algunos de los esfuerzos legislativos de los Estados Unidos de Norteamérica para controlar la inversión extranjera.

A los ocho capítulos de su obra añade el licenciado Gómez Palacios diez apéndices complementarias que incluyen: texto de la LIE y del Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras; Decreto que establece la tarifa para el cobro de derechos relativos al Registro; resoluciones generales adoptadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; instructivo expedido por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para solicitar autorización de inversión; modelos de solicitudes de inscripción en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras emitidas por la SIC; artículos relacionados con el Reglamento interior de la SIC; algunas decisiones particulares de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; Decreto que señala los estímulos, ayudas y facilidades que se otorgan a las empresas industriales a que se refiere el Decreto de 23 de noviembre de 1971 (D. O., 20 de julio de 1972).

En conclusión, por la novedad del tema tratado, por la abundante y selecta bibliografía consultada, por la seriedad y claridad con que se exponen y resuelven los problemas derivados de la Ley y el Reglamento de Inversiones Extranjeras, la obra del licenciado Gómez Palacio resulta una espléndida aportación dentro de la bibliografía jurídica mexicana, y permite que el estudioso del derecho, aclare las naturales dudas producidas ante la vigencia de una nueva Ley.

Sergio Ibargüen Ahrens.

MASNATTA Héctor.—*Los contratos de transmisión de tecnología ("Know-how") y asistencia técnica.* Colección Astrea de Rodolfo Depalma y Hnos. Buenos Aires, 1971.

El autor divide su libro en dos capítulos y una tercera parte de conclusiones, además anexa a su obra dos modelos de contratos de "Know-how", uno del área Europea y otro del área Americana.

En el capítulo I denominado "La Tecnología como Mercancía", a manera de preámbulo, ubica al lector distinguiendo entre los conceptos de ciencia y tecnología. Por ciencia entendemos "un conjunto de conocimientos obtenidos por un método particular —el científico— y ordenados consecuentemente; el concepto de "tecnología", en cambio, se aplica a la sistematización de esos conocimientos en orden a su utilización".

De la división dicotómica entre investigación pura y aplicada, la técnica se vincula a la segunda. En efecto, la ciencia, arranca de conocimientos teórico-científicos mientras que la técnica está orientada a resultados prácticos, o en otras palabras, a la innovación o cambio tecnológico. La técnica por la fuerza y extensión que ha adqui-

rido en el mundo contemporáneo, ha sido el catalizador para producir un cambio histórico, no sólo por la acumulación cuantitativa; sino incluso, porque el nivel alcanzado ha hecho la transformación cualitativa. Con base en esta premisa, existe una difundida tendencia a identificar a nuestro tiempo como el resultante de la revolución tecnológica por antonomasia.

Contemplando el tema en su perspectiva histórica, señala el autor que en la evolución sociocultural, han existido diversas y sucesivas revoluciones tecnológicas. Entre las más importantes tenemos: la revolución agrícola, la urbana, la revolución del regadío, la revolución tecnológica, la pastoril, la mercantil, la Revolución Industrial que por la importancia que ha representado en el devenir social, el autor la trata con mayor amplitud. ;

La Revolución Industrial, lanzada a comienzos del siglo XVIII en Inglaterra, generaliza las aplicaciones y principios científicos a los procesos productivos, esencialmente la tecnología de conversores de energía inanimada.

Esta innovación constituyó un reordenamiento de las sociedades humanas, colocando a los países precursores en situación privilegiada y subordinando a los demás; provocando que los países quedaran divididos en dos clases: a) en naciones independientes; b) en naciones explotadas.

La revolución industrial concluyó por integrar a todas las naciones en un solo sistema interactivo, configurando una nueva formación sociocultural.

El neocolonialismo es producto de la división de dos complejos técnicamente desfasados y económicamente contrapuestos; pero complementarios: el superior constituido por la aceleración evolutiva de algunas naciones capitalistas mercantiles y el inferior formado a través de movimientos de actualización histórica, que provoca tanto la redistribución de áreas como la nueva forma de dependencia económica.

El grado de tecnificación de los pueblos colocados en un nivel inferior o dependiente, les asegura en principio, toda clase de desventajas. Podemos dividir su evolución en tres etapas: a) La exportación de manufacturas, b) la importación de capitales, c) la instalación en estos países de subsidiarias de las grandes corporaciones monopolistas. Esta implantación no produce la aceleración evolutiva que se da en las naciones autónomamente industrializadas, sino que, tratándose de una industrialización rcolonizada, da lugar a una creciente dependencia que las condena al atraso: a este fenómeno se le ha denominado la brecha tecnológica. De aquí resulta que la mayoría de los países son importadores de tecnología.

Los instrumentos acuñados para la importación de tecnología son: el contrato de Know-how y el contrato de asistencia técnica. Su creciente importancia se puede constatar al analizar el balance de las utilidades que han obtenido las empresas norteamericanas en América Latina. Por ello, era necesario regular tal situación, para que las empresas receptoras contrataran en *igualdad* de circunstancias con las empresas otorgantes, normando por otra parte, el suministro de tecnología y formando el marco legal necesario para crear una técnica propia.

En el capítulo II denominado "Los Contratos de Know-how y de Asistencia Técnica", el autor empieza por definir la tecnología.

La expresión "Know-how" —en circulación desde 1943 en el lenguaje corriente— es de origen americano, es la contracción del vocablo "Know-how to do it". Significa "pericia técnica y habilidad práctica necesaria para ejecutar fácil y eficientemente una operación complicada".

El término ha cobrado rápida y universal utilización aunque su traducción cambia

de un lugar a otro. Podemos, sin embargo, enunciar la siguiente definición: "conocimiento técnico, procedimiento, conjunto de informaciones necesarias para la reproducción industrial, que proceden de la experiencia en el proceso de producción y que su autor desea guardar en secreto, sea para su uso personal, sea para transferirlos confidencialmente a un tercero".

De aquí resulta:

- a) Que el Know-how es un elemento inmaterial,
- b) Que puede materializarse en documentos. Pero no debe confundirse el documento con las prestaciones que establece el contrato.
- c) Que es secreto. A diferencia de las patentes que gozan de una protección especial a cambio de la publicidad que la Ley impone, en el Know-how estamos frente a un monopolio de hecho.

Habiendo definido al Know-how, dice el autor, estamos en posibilidad de conceputar al contrato que se celebra bajo sus premisas. Así tenemos que es "una convención por la cual una persona física o jurídica, se obliga a hacer gozar al co-contratante los derechos que posee sobre ciertas fórmulas y procedimientos secretos, durante un cierto tiempo y mediante determinado precio que aquél se obliga a pagarle". Es decir, el autor considera al contrato de "Know-how" como una concesión de un bien mueble. El titular del Know-how posee derechos sobre fórmulas y procedimientos secretos que constituyen bienes en sentido jurídico (objetos inmateriales valorables económicamente) y que son suministrados por un tiempo determinado al co-contratante.

Aceptada esa caracterización, el contrato de Know-how puede distinguirse:

- a) De la cesión de tecnología. En la cesión, el bien se transfiere total y definitivamente al concesionario, aunque sea por un determinado territorio. En los contratos de Know-how el beneficiario disfruta del uso por un período determinado, o si no se expresa término tiene prohibido revelar el secreto a terceros.
- b) Del contrato de asistencia técnica. Si el acuerdo obliga a suministrar el concurso técnico necesario para conducir el proceso de fabricación, conllevando para la empresa asistente una obligación de hacer o una obligación de resultado, estamos en presencia del contrato de asistencia técnica, ahora bien, si el titular se obliga al suministro de informes, datos, planos, especificaciones, etc., sobre el proceso industrial específico sin intervenir en la aplicación de las fórmulas, ni garantizando el resultado: pero pudiendo prohibir el uso del procedimiento en caso de ruptura o al término del contrato, estamos ante un contrato de Know-how.

En la práctica, la determinación de la esencia de este tipo de contratos, deberá hacerse en función de los elementos de cada caso. A menudo los elementos están combinados o se encuentran jerarquizados de tal manera que pueden considerarse en dependencia recíproca.

Tanto los contratos de "Know-how" como los de asistencia técnica son contratos atípicos; lo decisivo para considerarlos así es la no existencia de un estatuto legal que regule específicamente ambas figuras.

En opinión del autor del libro la creación del Registro de Contratos de Licencias y Transferencia de Tecnología en Argentina, su país de origen, implicó conferir a los contratos la calidad de normados, regulados o reglamentados. Estos contratos son aquéllos cuyo contenido está sujeto a reglamentación legal, pero en los que existe libertad respecto a su conclusión.

El 13 de marzo de 1972 el Poder Ejecutivo Nacional dictó la Ley 19.231, creándose un Registro Nacional de Contrato de Licencia y Transferencia de Tecnología. Como

es de suma importancia dicho ordenamiento legal, enunciaremos sus principales postulados.

El artículo 1o. dispone que se crea el Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología, dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Minería.

El artículo 2o. enuncia cuáles son los actos jurídicos sujetos a registro, y que por su importancia pasamos a enunciar, en sus seis incisos:

- a) La concesión del uso y explotación de marcas;
- b) La cesión del uso y explotación de patentes de invención;
- c) La cesión del uso y explotación de diseño y modelos industriales en cuanto sean de valor determinable;
- d) La provisión de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, modelos, etc.;
- e) La provisión de ingeniería de detalle y
- f) La asesoría técnica ocasional, periódica o permanente.

El Artículo 3o. prescribe cuáles son los actos, convenios o contratos cuya inscripción es obligatoria.

Por la importancia que representa el Artículo 19 del citado Ordenamiento legal, es oportuno aclarar que en la Ley Argentina sobre el Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología, existen sanciones que van desde la cancelación de la inscripción del acto, hasta la pérdida de la personalidad jurídica si se trata de una Sociedad Civil o Comercial. Las multas reguladas por el citado precepto pueden alcanzar el monto de un millón de pesos argentinos, e incluso la inhabilitación especial para ejercer el comercio o la industria al infractor, por un término hasta de dos años.

Las conclusiones a las que llega el autor en relación a los contratos de "Know-how" y asistencia técnica las podemos resumir en los siguientes términos:

1. Es importante desarrollar una política tecnológica nacional orientada bajo los siguientes principios.

a) Las inversiones orientadas al cambio de la estructura productiva tienen prioridad sobre la inversión en investigaciones, sin negar la necesidad y conveniencia de desarrollar una tecnología propia.

b) Los pagos al exterior por tecnología no son negativos en sí mismos, en tanto se orienten a promover las necesidades económicas libertadoras.

c) La tecnología propia debe estimularse fundamentalmente en el nivel de la investigación aplicada y de procesamiento, como a su vez la educación deberá promover la formación de técnicos, más que de científicos de saber universal.

2. Bajo las premisas apuntadas con anterioridad, los países dependientes, podrán entrar a la revolución tecnológica en forma autónoma como un pueblo dueño de sí mismo, dando una base que se ha llamado aceleración evolutiva.

3. Si optamos por modernizarnos como un reflejo del progreso ajeno, significa que optamos por convertirnos en utilizadores de los frutos de la tecnología adquirida y no en poseedores de las semillas del saber nuevo que nos permita utilizarla en función de intereses nacionales.

4. La creación del Registro Nacional de Contratos de Licencia y Transferencia de Tecnología, trata de integrar una política que lleva a los países receptores de tecnología, como en el caso de Argentina y demás países latinoamericanos, a crear su tecnología propia, regulando y seleccionando la tecnología del exterior mediante las estructuras jurídicas apuntadas.

5. En opinión del autor la incógnita sigue sin resolverse:

¿Cuáles son los caminos de la evolución postcapitalista y cuáles los modelos para movilizar recursos y energías? ¿Socialismo? ¿Nacionalismo *modernizador*?, o ¿Socialismo Evolutivo?.

Son interrogantes que desbordan los marcos de nuestro objetivo. Estas reflexiones se cierran aquí, con el recuerdo de una exhortación hecha por un gran argentino, que fuera tal vez el punto de partida de aquéllas: invitar a pensar.

José Ignacio Jiménez Brito.

MÉNDEZ SILVA, Ricardo.—*El Mar Patrimonial en América Latina*. Primera Edición, Dirección General de Publicaciones de la Universidad Nacional Autónoma de México, México 1972, 131 pp.

Los estudiosos del derecho internacional han propiciado la transformación de la estructura y finalidad de esta materia, las obras que han aportado llevan un nuevo signo, más actual, y en el que resalta la preocupación de los autores por la situación mundial que prevalece, planteando las posibles soluciones a la misma; tienden estos nuevos autores a replantear las relaciones internacionales de tal modo, que aquellas que poseen casi todo respeten, cuando menos, el derecho de las que casi nada tienen.

En México es representante digno de esta nueva generación de juristas, el autor de la obra a reseñar, Ricardo Méndez Silva, quien no obstante su juventud, ha logrado impregnar a su ya abundante obra, la solidez y consistencia del investigador maduro. Este joven autor obtuvo el grado de licenciado en derecho en la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México, más tarde es investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la propia Universidad, puesto que obtuvo por oposición a los 22 años de edad, además realiza estudios de doctorado en Relaciones Internacionales en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, también en la Universidad Nacional, postgraduándose más tarde en el Trinity College de la Universidad de Cambridge, Inglaterra.

En cuanto a la obra que nos ocupa, el autor aborda el tema del mar patrimonial, figura novedosa dentro del Derecho Internacional Marítimo, que en un tiempo relativamente corto ha merecido el consenso de gran parte de los países latinoamericanos y de algunos otros pertenecientes a otros continentes.

Las 200 millas marítimas —señala el autor—, deben ser una figura aceptada universalmente, la oposición que sistemáticamente han manifestado algunos países a esta tesis, nos conlleva a concluir que los integrantes de la Comunidad Universal se encuentran divididos no por ideologías, sino por simples afanes mercantilistas que han separado realmente a los países en ricos y pobres; el autor define además la naturaleza jurídica de la zona de las 200 millas marítimas, esbozando los grandes beneficios que obtendrían los países desposeídos si esta tesis mereciera la aprobación de la generalidad; expone asimismo los planteamientos a los que se debe acudir para lograr la restructuración de las tradicionales y en algunos casos obsoletas normas del derecho internacional, las más de ellas impuestas por los países poderosos, a fin de que cumpla en realidad esta ciencia con la función para la que fue creada: evitar las injusticias y el abuso del poder en las relaciones internacionales.

En resumen esta obra significa el esfuerzo de un jurista que siente la necesidad de cuestionar las estructuras que actualmente nos rigen, buscando con el estudio serio y