

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN EL MERCOSUR

ROBERTO BLOCH

PONENCIA

1) Los países latinoamericanos no pueden prescindir de la importación de tecnología proveniente de los países desarrollados, pero al mismo tiempo deben desarrollar la investigación científica y tecnológica para reducir esa dependencia y adaptar adecuadamente la tecnología que importan a la estructura productiva de la región.

2) Conviene analizar equilibradamente los costos y beneficios económicos y sociales que las tecnologías importadas aportan y, asimismo, negociar condiciones más equitativas de contratación para los países importadores.

3) Resultaría beneficioso para los países del Mercosur perfeccionar y desarrollar las diversas especies de contratos de tecnología, principalmente: contrato de licencia, de asistencia técnica, de información técnica, de información, de investigación, de venta de equipos o bienes de capital, de consultoría, informáticos, de asistencia administrativa.

4) Conviene fomentar en los países del Mercosur la asociación de empresas para exportar e importar la tecnología como recurso. Asimismo, el Estatuto de Empresas Binacionales Argentino-Brasileño puede convertirse en útil herramienta para tal fin.

5) Es imprescindible para los países del Mercosur elaborar algún tipo de control legal sobre la transferencia de tecnología que las Empresas Multinacionales envían a estos países, regulando, no limitando, la penetración de tecnología y el flujo de salidas de capital del país receptor.

6) La transferencia de tecnología para el Mercosur debe responder a objetivos políticos y económicos, los criterios en ambas materias deben ser debidamente ponderados; luego, correspondería encarar la tarea de coordinar, armonizar o unificar normas jurídicas entre los Estados partes. Asimismo, es importante la función para la interpretación uniforme de las normas relativas a transferencia de tecnología.

7) A nivel institucional en el Mercosur, conviene continuar y profundizar la tarea conjunta entre los representantes de los cuatro países efectuada a través de la Reunión Especializada de Ciencia y Tecnología del Mercosur y del Sub-Grupo de Política

Industrial y Tecnológica N° 7 del Grupo Mercado Común, vinculando sus tareas con el sector privado, interrelacionando en la materia transferencia de tecnología las áreas investigativas y aplicadas.

8) El Mercosur debe desarrollar relaciones con los bloques de países desarrollados que se diseñan, en forma abierta y equilibrada con todos ellos, ya que ellos, ya que éstos, según sus especialidades, pueden convertirse no solamente en interesantes mercados para enviar tecnología al Mercosur, sino también para colocar la tecnología que en forma creciente y original han comenzado a elaborar los países del Mercosur de manera más organizada y planificada en términos de estrategias comunes, a partir de una nueva conciencia regional.

FUNDAMENTOS

1. *Conceptos introductorios*

El atraso tecnológico es una de las características de los países en desarrollo; la industria se estanca si no dispone de tecnología moderna. En estos países, la investigación tecnológica es escasa y asimismo son escasos los recursos en proporción al Producto Bruto Interno destinados a ella; el caso inverso sucede en los países desarrollados. A estos problemas se agrega la fuga de científicos y técnicos de los países en desarrollo hacia los países desarrollados, con lo cual se agrava la debilidad de la infraestructura tecnológica de aquéllos.

Los países latinoamericanos no pueden prescindir de la importación de tecnología en gran medida ni del auxilio técnico extranjero, al menos durante el corto y mediano plazo. Pero deben desarrollar la investigación científica y tecnológica, no solamente para no necesitar la extranjera, sino también para adaptar la extranjera a las economías de la región, e incluso para seleccionar la tecnología extranjera disponible y el asesoramiento que se le debe brindar a los usuarios. Corresponde al Estado desempeñar un importante rol en la organización institucional de la infraestructura científico-tecnológica.

Numerosos documentos de las Naciones Unidas hacen referencia a los problemas de la ciencia y la tecnología en los países en desarrollo, recomendando a esos países que fortifiquen su poder de negociación, individual o colectivo, a fin de conseguir condiciones favorables para la adquisición de tecnología, conocimientos técnicos, licencias y equipos, y recomiendan crear institutos de investigación y cumplir programas de capacitación.

En muchas ocasiones la tecnología que se importa fomenta la dependencia tecnológica (alto costo, uso de técnicas no siempre adecuadas a las exigencias locales y continuidad de la dependencia). Por otra parte, en la comercialización de tecnología se habla de "acuerdos atados" (por ejemplo, compra de materias primas y bienes intermedios al vendedor o principal abastecedor en una filial). Otros condicionamientos

que se imponen son los altos sobrepuestos, la prohibición de exportar los bienes manufacturados con tecnología extranjera, restricciones en la contratación de personal para puestos claves, venta dirigida de la producción, etc.). Asimismo, los adelantos tecnológicos economizan mano de obra y esto puede acarrear problemas de desocupación o subocupación. En reiteradas oportunidades la tecnología de los países en desarrollo no se adapta a las proporciones de los factores productivos de los países en desarrollo. Es importante combinar los avances tecnológicos con cambios en la estructura productiva.

La tecnología moderna, particularmente en el caso de la industria de base, no puede sustituirse, pero no por ello hay que prescindir de las industrias que absorben mayor cantidad de mano de obra, siempre que funcionen con un razonable nivel de productividad y eficiencia.

Debiera destacarse la importación irrestricta de tecnología, y asegurarse que o que se importa es esa materia, pues en muchos casos los pagos de regalías resultaban excesivos, ya que bajo el nombre de transferencia de tecnología la mayor parte de las regalías se pagaban por el permiso de uso de marcas que no constituían efectivas transferencias de técnicas, habilidades o conocimientos.

En contra de los argumentos que propician una política restrictiva en materia de importación de tecnología, se señala que tales regímenes legales han impedido el ingreso de tecnología en los países en vías de desarrollo, alejando a los inversores; las leyes deberán regular y no restringir o impedir el flujo de tecnología, dado que el mercado de la tecnología no presente las posibilidades de adquisición que generalmente existen en el mercado de productos u otros servicios.

2. *Contratos sobre transferencia de tecnología. Especies*

En los usos del comercio internacional, la palabra tecnología va adquiriendo perfiles propios, pues se refiere a la aplicación de conocimientos científicos a los medios técnicos, a fin de obtener nuevos productos y servicios, mejor calidad, menores costos, ó menor tiempo para su obtención; también se refiere a los procedimientos técnicos complejos para lograr productos de calidad difícil de imitar. Hablar de tecnología supone conocimientos y procedimientos técnicos complejos, que van más allá de la habilidad o pericia personal que implica la técnica en sentido propio.

La tecnología puede ser objeto de diversas relaciones jurídicas que originan distintas especies de contratos sobre transferencia de tecnología, a saber:

Contrato de licencia

Es aquel por el cual el titular de una patente de invención autoriza a la otra parte a usar o explotar industrialmente la invención sin transferirle la titularidad.

Contrato de know how

La expresión *know how* —elipsis de *know to do it*— es de origen norteamericano y circula desde hace varias décadas en el lenguaje corriente del comercio internacional; se refiere dentro de dicho ámbito, a la pericia técnica y habilidad práctica necesarias para ejecutar fácil y eficientemente una operación complicada, destinada a producir bienes y servicios.

El contrato de *know how* no está regulado en nuestro derecho y tanto en los usos y costumbres de nuestro país como en el comercio internacional existe controversia sobre su definición. Para Herbert Stumpff, por *know how* han de entenderse conocimientos y experiencias de orden técnico, comercial y de economía de empresas, cuya utilización le permite, o llegado el caso, le hace posible al beneficiario no solamente la producción y venta de objetos, sino también otras actividades empresariales tales como organización y administración. La Asociación Internacional de Protección Jurídica Industrial lo define así: “El *know how* consiste en conocimientos y experiencias de naturaleza técnica, comercial, administrativa, financiera o de otra naturaleza, aplicables en la práctica en la explotación de una empresa o en el ejercicio de una profesión”.

Para Stumpff, el *know how* no pierde su valor cuando cobra publicidad; en la práctica, muchas veces se llaman contratos de *know how* los convenios que versan sobre conocimientos que no son secretos.

Para saber si existe *know how* hay que comprobar si el contrato que va a concertarse se refiere o no a un conocimiento al que ambas partes tienen, sin más, libre y fácil acceso; en caso afirmativo, no cabrá ya hablar de *know how*. Asimismo, es de gran importancia guardar el secreto por quien recibe el *know how*, si esto es solicitado.

La ley 22.246 de la República Argentina se refiere sin mayor precisión a la transferencia, cesión o licencia de tecnología y en ningún caso emplea la expresión *know how*. El decreto reglamentario 580/81 en su art. 1º expresa: “A los efectos de lo establecido por el art. 1º de la ley se entiende por tecnología: a) las patentes de invención; b) los modelos y diseños industriales; c) todo conocimiento técnico para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio”. El inc. c) dentro de esa formulación genérica comprende el *know how* en sentido amplio, aunque esta expresión tampoco es empleada en el decreto.

Contrato de asistencia técnica

Por este contrato la empresa asistente se obliga a poner al servicio de la otra parte —además de conocimientos y experiencia— su colaboración, mediante personal altamente especializado, y a prestar el concurso técnico necesario para la producción. La empresa asistente sume una obligación de hacer que conlleva la producción de un resultado.

Contrato de información técnica

La información técnica tiene por objeto la entrega de planos, cálculos, diseños, especificaciones y reseñas de experimentos y comprobaciones, generalmente, expuestos en planillas, folletos o manuales para su utilización por la otra parte. En este contrato, la empresa informante cumple con poner tales elementos a disposición de la otra parte, quien los utilizará según su propia capacidad y experiencia industrial.

Otros contratos que si bien pueden considerarse incluidos en el *know how*, presentan características particulares, son:

Contrato de información

Corresponde ubicar aquí a los contratos de ingeniería; en virtud de estos contratos, una empresa suministra a otra antecedentes y estudio técnicos, generalmente de un alto nivel de especialización sobre un proyecto o cuestión específica.

Contrato de investigación

- Se encarga a terceros la ejecución de trabajos científicos dentro de un área determinada; tales contratos dan lugar a un flujo de tecnología hacia la empresa que encarga la investigación.

Contrato de venta de equipos industriales o bienes de capital en general

Implican la transferencia de tecnología al adquirente, e incluyen cláusulas que disponen el asesoramiento del vendedor en la instalación y puesta en marcha de los equipos en cuestión.

Contrato de consultoría

Mediante este contrato la "Consultora" (generalmente una organización creada a este fin) se obliga a suministrar a la otra parte ("Consultante") una información o, más precisamente, un dictamen sobre alguna cuestión tecnológica, comercial, financiera, legal o de otro orden que requiera un análisis, evaluación y conclusión fundada en conocimientos científicos o técnicos.

Contratos informáticos

Informática: deriva de información, pero de una información automatizada o tratada con ayuda de ordenadores electrónicos; la informática es la rama de la tecnología moderna que se ocupa del proceso y almacenamiento de informaciones mediante soportes automatizados. La telemática es la tecnología de las comunicaciones para el intercambio entre equipos informáticos.

Los contratos informáticos son aquellos que crean, modifican o extinguen relaciones jurídicas cuyo objeto es transferir la propiedad o el uso y goce de los elementos necesarios para la informática, o bien prestar servicios informáticos (o telemáticos).

Contratos de asistencia administrativa (management)

Una parte es una sociedad especializada en la prestación de servicios gerenciales, la cual recibe de una empresa (generalmente una sociedad anónima) las facultades para administrar sus negocios, conforme a lo que se convenga con el órgano de administración de esta última. Si bien el contrato de *management* comenzó en los grupos societarios (administración centralizada de todos los integrantes, a través de una sociedad de *management* controlada por la sociedad cabeza del grupo), es posible también que una sociedad especializada en este tipo de actividad preste sus servicios a otra u otras, en todas las áreas de administración o en alguna de ellas.

Mediante el contrato de *management* existe una traslación, en mayor o menor medida de las funciones de conducción de los negocios sociales del órgano societario de administración a la sociedad de *management*. En el derecho societario argentino, el principio general que rige es contrario a la delegación de las atribuciones propias de los órganos de administración (similar régimen posee Brasil). Pero si no se llega a una sustitución del órgano, se aceptan los *management contract* (contratos de administración). Por otra parte, no se permite que el órgano societario de administración se convierta en un mero mecanismo para emitir formalmente decisiones tomadas por otros.

Asimismo, conviene distinguir entre contrato de "Asistencia Gerencial" y contrato de *management* propiamente dicho; el primero tiene por objeto la consultoría en materia de gestión comercial y puede ser asimilado al contrato de locación de obra o de servicio profesional; el segundo regula los derechos y obligaciones derivados de la asunción por parte de la sociedad de *management* de un poder de conducción de la empresa y se configura como un verdadero contrato de gestión.

Existe además, el contrato de "gestión común", mediante el cual dos o más sociedades, por lo general pertenecientes a un grupo, acuerdan sujetarse a una dirección administrativa y gerencial única confiada a un *management* común; la función gerencial no se transfiere a una sociedad, sino a personas físicas, las cuales pueden también ser miembros del *management* de una de las sociedades estipulantes.

3. *Asociación de empresas y recursos*

Asociación de empresas: consiste en una actividad económica realizada en forma conjunta; se trata de un proyecto común encarado por dos o más organizaciones.

Por su parte, *empresa* es un centro de decisión independiente, que reúne, organizándolos, a un conjunto de elementos afectados a una misma actividad económica.

Recursos: aquellos bienes tangibles e intangibles que, formando parte del activo de una empresa, son aptos para producir o facilitar la producción de otros bienes.

Los métodos para la asociación internacional de empresas pueden dar lugar a distintos tipos de asociaciones, según la forma en que se combinen dos elementos básicos: la transferencia de unos o varios recursos entre empresas, de un país a otro, y por otra parte, la participación en la estructura de propiedad de las empresas asociadas, de

modo tal que la titularidad del capital social de por lo menos una de éstas, o de un nuevo centro de decisiones creado por ellas, pasa a depender de socios de más de un país.

Recursos

Los recursos pueden ser clasificados en:

- a) *Recursos financieros*: dinero y otros instrumentos financieros.
- b) *Bienes de capital*: equipos, maquinarias y demás bienes físicos similares susceptibles de integrar el activo fijo de una empresa.
- c) *Recursos tecnológicos*: conocimientos técnicos (*know how* en sentido amplio) necesarios para la producción de bienes.

Con respecto a los recursos tecnológicos, los conocimientos pueden referirse a tecnología de tipo mecánico o de tipo administrativo gerencial.

Los conocimientos tecnológicos de tipo mecánico están representados jurídicamente por las figuras de la patente, la del *know how* en sentido estricto, y por otras formas de conocimientos técnicos que se hallarían disponibles y accesibles en libros, revistas, catálogos, universidades.

La tecnología de tipo administrativo o gerencial se refiere básicamente a la "capacidad empresarial", es decir, a la habilidad y conocimientos necesarios para dirigir una empresa, tomar decisiones, formular programas y estrategias y ejercer en general las funciones empresariales fundamentales.

4. Empresas multinacionales y transferencia de tecnología

Los Estados-Naciones se encuentran, ante la tecnología, con un problema análogo al que experimentan frente a la necesidad de capital. O la obtienen de un modo autónomo, o tienen que importarla del exterior, en condiciones tales que generan una inmediata relación de dependencia respecto al proveedor externo. En primer lugar, porque si elige la primera alternativa (producir una tecnología autóctona), es preciso tener en cuenta para producir y desarrollar tal tecnología es necesario (al menos en el caso de la tecnología industrial que se utiliza en los países en desarrollo), contar con sumas de dinero muy elevadas puesto que los gastos de investigación son cuantiosos; a ello es preciso añadir que la investigación es una actividad aleatoria, que no siempre produce beneficios, y que cuando lo hace, suele efectuarlo a mediano o largo plazo. En segundo lugar, si se elige la alternativa de adquirir tecnología extranjera en el mercado internacional, hay que tener en cuenta que las condiciones de dicho mercado son esenciales, ya que la tecnología, por lo general suele estar en poder de capitales privados, es decir, en poder de las Empresas Multinacionales, quienes controlan el mercado mundial de cada producto tecnológico determinado y establecen los precios y condiciones de su intercambio. Por otra parte, la transferencia de tecnología realizada a través de las Empresas Multinacionales es un sutil modo de establecer relaciones en dependencia y un medio para extraer recursos económicos del país receptor. En la

mayoría de los casos en los que el proveedor tecnológico es una Empresa Multinacional, el adquirente es una filial de la propia Empresa Multinacional; así, la tecnología es un excelente canal para repatriar ganancias a través de cánones y regalías, sueldos de profesionales y técnicos extranjeros, precios de piezas de suministros de importación, etc., con lo cual la carga impositiva es considerablemente menor. Además, conviene señalar que estos precios de transferencia, en la mayoría de los casos, no corresponden a los precios de mercado, sino que son aumentados (sobrefacturación) o disminuidos (subfacturación) contablemente para lograr que los beneficios obtenidos puedan dirigirse a la filial situada en aquellos lugares en que la carga fiscal será prácticamente nula. Por otra parte, la transferencia de tecnología entre empresas del mismo Grupo Multinacional posee otra función no menos importante: la de establecer una relación de control con respecto a las empresas filiales, y a las simplemente asociadas, a través de sutiles técnicas de control, cuyo principal exponente lo constituyen los contratos de transferencia de tecnología, en cuyo contenido se insertan multitud de cláusulas restrictivas de la competencia que anulan o limitan las facultades de las que dispone el adquirente. De este modo, la Empresa Multinacional establece una fuerte vinculación con respecto, no solamente a sus filiales en el país huésped, sino también respecto de todas aquellas empresas públicas o privadas que efectúan una transacción tecnológica con la filial instalada en dicho país. De esto se deduce la existencia de una relación de dependencia de todo un sector industrial del país respecto de la Empresa Multinacional.

Tanto la inversión de capital como la transferencia de tecnología son formas utilizadas por las Empresas Multinacionales en su dinámica de penetración en la economía de un país.

En consecuencia, para los países del Mercosur parece necesario recomendar la elaboración de algún tipo de control legal sobre la transferencia de tecnología que las Empresas Multinacionales envíen a estos Estados, limitación que, sin impedir el flujo tecnológico, regule la penetración de Empresas Multinacionales dentro de los límites territoriales de un Estado (o Sub-Región), y el flujo de salidas de capital de un país receptor, originadas en los pagos debidos en concepto de intereses de capital, beneficios o dividendos, regalías u otros pagos periódicos ocasionados por la utilización de tecnología extranjera.

5. Regímenes legales sobre transferencia de tecnología en los países del Mercosur

Argentina

Se aplica la ley 22.426. Solamente los contratos celebrados entre una empresa local y otra extranjera que la controla, deben ser sometidos a la previa aprobación del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI). No hay topes fijos ni cláusulas prohibidas. Sólo se exige que las partes, al contratar, se hayan comportado como entes in-

dependientes y que no hubiese existido imposición de la empresa extranjera, valiéndose de su carácter dominante. Los restantes contratos no incluidos en la previsión anterior, se presentan para su inscripción en el INTI a título meramente informativo; existe y se respeta plenamente la libertad de contratación. El dec. 580/81 reglamenta la ley citada. También se aplican indirectamente a la materia las leyes 21.382 y 23.687 sobre inversiones extranjeras. También se aplican las leyes 23.697 (Emergencia Económica) y 23.696 (Reforma del Estado). Además se aplican normas sobre cambio de divisas, impositivas y societarias.

Brasil

Se aplican las leyes 4131/62 y 4390/62 y modificaciones. Disponen sobre inversión de capital extranjero, préstamos externos y pagos de regalías. Dec. 55.762/65 y modificaciones (reglamenta la ley 4163/62). Ley 8383/91. Las regalías podrán remesarse acreditando la aprobación y la inscripción del contrato de transferencia de tecnología, marcas o patentes en el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI). Además, normas sobre cambio de divisas, impositivas y societarias.

Paraguay

Se aplican las leyes 60/90 de promoción de desarrollo económico, que aprueba con modificaciones el decreto-ley 27/90 (modificatorio del dec.-ley 19/89). Dec. 6361/90. Ley 117/91 de inversiones. Dec. 12.301/92. Además, normas sobre cambio de divisas, impositivas y societarias.

Los beneficios impositivos se conceden a personas físicas o jurídicas nacionales o extranjeras que realicen inversiones de capital nacional o extranjero en concordancia con la política económica y social del gobierno nacional y tenga por objetivos, entre otros, la incorporación de tecnologías. Pueden ser beneficiarios de la ley 60/90 las personas físicas o jurídicas que realicen inversiones bajo las siguientes formas, entre otras: marcas, dibujos, modelos y procesos industriales y demás formas de transferencia de tecnología susceptible de licenciamiento, servicios de asistencia técnica especializada.

Las inversiones amparadas por la ley 60/90 confieren beneficios impositivos y bancarios. Organismos de aplicación son el Ministerio de Industria y Comercio y el Ministerio de Hacienda. El Consejo de Inversiones es un órgano asesor de ambos Ministerios.

Uruguay

Se aplican las leyes 14.179/74 con las modificaciones de las leyes 14.244/74 y 14.371/75; dec. 808/74 que reglamenta la ley 14.179; además, normas sobre cambio de divisas, impositivas y societarias.

El capital extranjero podrá adoptar cualquier modalidad, por ejemplo: divisas, maquinarias, patentes, procesos técnicos, marcas. El registro de inversión y remisión de capitales no es obligatorio, pero si se registra hay garantías del Estado. La radicación de las inversiones extranjeras requiere autorización del Ministerio de Economía y Finanzas. No hay restricciones para remitir al exterior regalías y pagos por asistencia técnica en virtud del sistema de cambio libre que rige en Uruguay.

6. Coordinación, armonización y unificación normativa en el Mercosur

La coordinación de normas o de sistemas jurídicos consiste en un equilibrio entre los diversos tipos de aquellas, permaneciendo diferentes. La armonización supone la introducción de cambios en las normas o sistemas para crear entre ellos similitudes para obtener los objetivos. La uniformidad de normas o sistemas implica la igualación entre ellos.

La armonización deberá responder a criterios; las simples diferencias legislativas no requieren modificaciones si ellas no son obstáculo para la formación de un Mercado Común; asimismo, cualquier modificación que se introduzca podría llegar a tener repercusiones en cadena que alterarían el sistema jurídico y el mercado. La armonización de las legislaciones tiene un carácter instrumental, funcional, tendiente al logro de los objetivos del Mercado Común. Habría que definir objetivos políticos y económicos y luego armonizar. Solamente las diferencias legislativas que provoquen asimetrías jurídicas abrirán la posibilidad de armonizar; por ejemplo, asimetrías que distorsionen la competencia, normas discrecionales para obtener ventajas un país sobre otro. La aproximación de legislaciones debe responder a un orden de prioridades.

La transferencia de tecnología debe responder a objetivos políticos y económicos, los criterios en ambas materias deben ser debidamente ponderados; luego, correspondería encarar la tarea de coordinar, armonizar o unificar normas jurídicas entre los Estados partes del Mercosur. Actualmente, resultaría conveniente avanzar en la coordinación y posteriormente intensificar la armonización de normas sobre transferencia de tecnología, si se decide establecer una política común en esa materia ante terceros países o bloques económicos hacia el Mercosur.

Asimismo, es importante la función que deberá cumplir el Derecho Comunitario o de la Integración para la interpretación uniforme de las normas referidas a la transferencia de tecnología, completando la coordinación y armonización que se efectúen.

7. Comentarios sobre Empresas Binacionales Argentino-Brasileñas y transferencia de tecnología

El 18/4/91 se sancionó la ley 23.935 en Argentina, que prueba el Tratado para el Establecimiento del Estatuto de Empresas Binacionales Argentino-Brasileñas, suscripto con Brasil el 6/7/90.

A los efectos del citado estatuto, se entiende por "Empresa Binacional Argentino-Brasileña" aquella que cumpla simultáneamente con las siguientes condiciones (art. I):

- a) que por lo menos, el 80% del capital social y de los votos pertenezca a inversiones nacionales de la República Argentina y la República Federativa del Brasil, asegurándoles el control real y efectivo de la empresa binacional;
- b) que la participación del conjunto de los inversores nacionales de cada uno de los dos países sea de, por lo menos, el 30% del capital social de la empresa, y
- c) que el conjunto de los inversores nacionales de cada uno de los dos países tenga derecho a elegir por lo menos a un miembro de cada uno de los órganos de la administración y un miembro del órgano de fiscalización interna de la empresa.

Por su parte, se establece que se considerarán inversores nacionales:

- a) las personas físicas domiciliadas en cualquiera de los dos países;
- b) las personas jurídicas de derecho público de cualquiera de los dos países, y
- c) las personas jurídicas de derecho privado de cualquiera de los dos países, en las cuales la mayoría del capital social y de los votos, y el control administrativo y tecnológico efectivo, sea detentado, directa o indirectamente, por los inversores indicados en los incs. a) o b) precedentemente mencionados.

Con respecto al objeto (art. II), las empresas binacionales podrán tener como tal cualquier actividad económica permitida por la legislación del país de su sede, salvo las limitaciones establecidas por disposición constitucional.

Con relación a los aportes (art. IV), se establece que podrán realizarse los siguientes aportes de capital a las empresas binacionales: (entre otros) ...c) bienes de capital y equipamiento originarios de terceros países, en la medida en que hayan sido internados en la República Argentina o en la República Federativa del Brasil hasta la fecha de la firma del presente Estatuto, y que se integren al capital social hasta dos años después de su entrada en vigor. A partir de esta última fecha los bienes de capital y los equipamientos originarios de terceros países estarán sujetos al tratamiento tributario vigente en la República Argentina y en la República Federativa del Brasil.

El art. VI del Estatuto determina que los inversores de cada uno de los dos países en una empresa binacional establecida en el otro país tendrán derecho, luego del pago de los impuestos que corresponda, a transferir libremente a los respectivos países de origen las utilidades provenientes de su inversión, en la medida en que sean distribuidas entre sus inversores proporcionalmente de acuerdo a lo previsto en el art. I, párr. 2º del presente Estatuto, y a repatriar sus participaciones en el capital social, observadas, en esta última hipótesis, las disposiciones legales aplicables en cada país. Igual derecho corresponderá a las sucursales, filiales y subsidiarias de empresas binacionales respecto de sus utilidades netas, aun en caso de dificultades en los pagos externos, los

gobiernos de ambos países no aplicarán restricciones a los inversores en empresas binacionales para la libre transferencia de las utilidades netas que les correspondan.

Con referencia a las normas expuestas, considero que el Estatuto puede convertirse en útil herramienta para desarrollar la transferencia de tecnología para el Mercosur y, desde éste, avanzar en el intercambio de la misma entre las empresas nacionales argentinas y brasileñas que conformen un nuevo ente binacional.

Asimismo, resultaría provechoso para la Sub-Región Mercosur que las nacientes empresas binacionales argentino-brasileñas celebrasen como tales *joint ventures* con empresas de alta tecnología de los países desarrollados, analizando los beneficios y eventuales riesgos de las tecnologías importadas en forma conjunta.

8. Actividad pública conjunta en el Mercosur sobre ciencia y tecnología

8.1. Reunión Especializada de Ciencia y Tecnología del Mercosur

Con fecha 26/4/95, la Reunión citada elaboró un Documento sobre Estrategia que propone mecanismos para cumplir con lo que dispone el Tratado de Asunción en lo que hace referencia a las necesidades de promover el desarrollo científico y tecnológico de los Estados partes.

Asimismo, ha considerado la decisión de sostener una relación del área de Ciencia y Tecnología como bloque Mercosur con la Unión Europea y otros bloques regionales. Además, se ha elaborado un documento "Proyectos Conjuntos de Ciencia y Tecnología", orientación de proyectos de generación espontánea e inducidos de cooperación en el ámbito del Mercosur.

Se han elaborado un conjunto de proyectos. Han trabajado Comisiones Temáticas de Marco Normativo; se han diseñado Sistemas de Información en Ciencia y Tecnología y de Interconexión de Redes de Computación.

Por su parte, las Autoridades de Ciencia y Tecnología representantes de los países del Mercosur han propuesto al Grupo Mercado Común del Mercosur la creación de la Comisión específica de Ciencia y Tecnología que incorpore los resultados de la Reunión Especializada y sus Comisiones Temáticas.

Se han establecido como pautas orientadoras investigaciones enmarcadas en aspectos éticos sociales; un fondo rotativo; programas de formación; proyectos conjuntos de investigación y desarrollo; la promoción de Áreas Programáticas; la armonización de legislaciones y la vinculación de la tecnología con el sector productivo; el fortalecimiento del intercambio de información en Ciencia y Tecnología, promoviendo la utilización de la red Internet y el estímulo del intercambio y la cooperación con organismos internacionales para el desarrollo de programas y acciones en Ciencia y Tecnología.

8.2. Subgrupo de Política Industrial y Tecnológica del Grupo Mercado Común (GMC) del Mercosur

Este Subgrupo de Trabajo del GMC, que lleva el N° 7, se halla desarrollando una tarea de coordinación y definición de instrumentos en lo atinente a Tecnología Industrial, con reuniones periódicas de los representantes de los cuatro países del Mercosur; estos representantes, si bien son funcionarios públicos, son acompañados por expertos privados en la materia. Las Actas de sus reuniones y sus resultados se hallan, en original, en la Secretaría Administrativa del Mercosur, en Montevideo; copias de ellas, en cada organismo coordinador de los Estados partes; en la República Argentina, se encuentran en la Cancillería.

9. Transferencia de tecnología entre los países del Mercosur y los países desarrollados (Bloques)

1) El Acuerdo relativo a un Consejo sobre Comercio e Inversión entre los gobiernos de la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay, la República Oriental del Uruguay y el gobierno de los Estados Unidos de América (llamado Acuerdo 4 + 1), firmado el 19/6/91, posee un Anexo que establece una Agenda de Acción inmediata; en ella los firmantes confirman estar preparados para comenzar inmediatamente con las tareas del Consejo con una Agenda compuesta por los siguientes temas de consulta, entre otros: ...c) las consideraciones de política, específicamente en el área de comercio e inversión, concerniente al acceso a la tecnología.

2) La Comisión de la Unión Europea y el Mercosur firmaron una Declaración el 22/12/94 en la que se comprometen a celebrar un "Acuerdo Marco Institucional" con rango de "Tratado Internacional". La meta es conformar una Zona de Libre Comercio entre ambos bloques y entre las materias a desarrollar en 1995 se halla la promoción de la participación técnica, industrial y financiera de las empresas europeas en los grandes proyectos del Mercosur.

3) En los últimos treinta años, Asia Oriental (principales entes de esa región: Japón, China, Indonesia, Filipinas, Malasia, Tailandia, Hong Kong, Corea del Sur, Singapur, Taiwán), se ha convertido en una de las regiones económicas más importantes del mundo. Además del Acuerdo ASEAN, existen entre estos países una permanente creación de actividades económicas conjuntas, actuando Japón como ordenador y líder político, sin obligatoriedad formal. En el seno del ASEAN tanto los proyectos industriales conjuntos como los complementarios implican un importante avance tecnológico que, junto con la alta especialidad y espíritu investigador de los orientales, significan una destacada fuente para la transferencia de tecnología hacia el Mercosur, adecuándola a las necesidades de este último bloque subregional.

4) North American Free Trade Agreement (NAFTA): Este Acuerdo de carácter reglamentarista, firmado entre Estados Unidos, Canadá y México, se halla abierto, se-

gún determinados procedimientos, a la incorporación de nuevos Estados. En este Acuerdo los tres países confirman su compromiso de desarrollar el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en el área. Asimismo, entre los objetivos del Tratado se halla el de la protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual. Considerando la influencia que tendrá este Acuerdo en los restantes países americanos, convendría analizar la incidencia que supondría la incorporación al mismo en lo atinente a transferencia de tecnología para el Mercosur, atendiendo al peso político y económico que impone Estados Unidos y al mismo tiempo a la real necesidad de disponer de avances tecnológicos que únicamente ha desarrollado ese país.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUINIS, Ana María de: *Empresas e inversiones en el Mercosur*, Abeledo-Perrot.
- BERALDI, Roberto M.: *El derecho de la propiedad industrial y el Mercosur*, Abeledo-Perrot.
- BID-INTAL: Asociación Internacional de Empresas en América Latina.
- BID-INTAL: "Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en los países de la ALADI", Fascículos I, II, V y VI, 1989.
- CABANELLÁS, Guillermo: *Derecho de las inversiones extranjeras*, Heliasta.
- CABANELLAS, Guillermo: "Contratos relativos a la administración societaria", RDCO, 1990.
- CHOCVIS, Francisco: *Pautas para el desarrollo industrial*, Pleamar.
- ETCHEVERRY, Raúl: "Empresas Binacionales Argentino-Brasileñas: un nuevo instrumento de integración", *Revista del Derecho Comercial y de las Obligaciones*, n° 136 y 138, Depalma.
- FARINA, Juan; *Contratos Comerciales Modernos*, Astrea.
- FARIAT, Gerard D. - LAQUIS, Manuel: *El Derecho y las Nuevas Tecnologías*, Depalma.
- FERNÁNDEZ TOMÁS, Antonio: *El control de las empresas multinacionales*, Tecnos.
- LEDESMA, Carlos - ZAPATA, Cristina (compiladores): *Negocios y Comercialización Internacional*, Macchi.
- LE PERA, Sergio: *Cuestiones de Derecho Comercial Moderno*, Astrea.
- Leyes sobre inversiones extranjeras y sobre transferencia de tecnología de la Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.
- MORELLO, Augusto (compilador): *El Mercosur - Aspectos institucionales y económicos*, Platense.
- MOTTA VEIGA, Pedro Da: "Siete hipótesis sobre los procesos de regionalización y la integración del Cono Sur", en *Integración Latinoamericana*.
- Oficina de las Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas - La Unión Europea.
- OTAMENDI, Jorge: *Transferencia de tecnología: una cuestión que exige realismo*, Derechos Intelectuales, n° 2, Astrea.

RAGAZZI, Guillermo, y col.: "Mercosur: las Sociedades Comerciales, su actuación extraterritorial, inversiones extranjeras, e instrumentos de colaboración y actuación conjunta", en *Derecho Societario y de la Empresa*, t. II, V Congreso de Derecho Societario, Advocatus, Córdoba.

Revista XM Comercio Exterior.

VACCA, Cesare - KLEIDERMACHER, Arnoldo: *Contrato de Consultoría*, Interoceánica.

WHITE, Eduardo: *Empresas Multinacionales Latinoamericanas*, Fondo de Cultura Económica, México.