

SAMPAIO, N. de S. *O poder de reforma constitucional*. Salvador: Livraria Progresso Editora, 1954.

SANTOS, A. M. A. S. *O poder constituinte*. São Paulo: Sugestões Literárias, 1980.

SIEYÈS, E. J. *Que es el tercer estado?* Madrid: Aguilar Ediciones, 1973.

TELLES JÚNIOR, G. *A constituição, a assembléia constituinte e o congresso nacional*. São Paulo: Saraiva, 1986.

VIAMONTE, C. S. *El constitucionalismo*. Buenos Aires: Editorial Bibliográfica Argentina, 1957.

EL GRUPO DE SOCIEDADES COMO MECANISMO DE DESARROLLO DE LOS PAÍSES DE PERIFERIA

Daniel Amin Ferraz

Professor do Dep. de Direito da UFV
Mestre em Direito Universidade de Coimbra

A) Introducción

PALAVRAS-CHAVE: Concentración Empresarial, transferencia e tecnologia

B) Aspectos generales de la Concentración Empresarial

1. El nuevo panorama de la Economía Internacional
2. Factores motivadores de la inserción de las empresas en el mercado global
3. Concentración de empresas: actuación en el mercado y sus consecuencias
4. El papel del Estado delante de la nueva realidad presentada por el mercado mundial

C) El grupo de sociedades y la concentración empresarial

1. El Grupo de Sociedades como técnica de la concentración - concepto
2. Elementos característicos de los grupos
3. Clasificación de los grupos de sociedades

D) El contrato de transferencia de tecnología

1. Aproximación de la materia
2. La tecnología y su conceptualización
3. La tecnología incorporada a la mercancía y la tecnología no incorporada a la mercancía

4. Breves enunciados de los diversos tipos de prestaciones tecnológicas

- A) Ingeniería (engineering)
- B) Patentes y modelos de utilidad
- C) Licencia de patente
- D) Know-how
- E) Marcas
- F) Licencia de uso de marca
- G) Asistencia técnica
- H) Franquicia (Franchising)

CONCLUSIONES – Ultimas palabras**A) Introducción**

Antes de profundizar la discusión cuanto a la cuestión de implantación de tecnologías nuevas en los países en vías de desarrollo (PVDs) tendremos que buscar un concepto básico para la caracterización de los mismos. No existe, por lo tanto, una lista aceptable en el orden internacional que sea definitiva para tal clasificación. Así, "las diferencias que existen entre los referidos países por razón del grado de desarrollo tienen mucha mayor importancia a los efectos de la ayuda o asistencia, cualquiera que sea su forma, y del trato preferente. A este respecto se observan dos criterios, fundamentalmente: el del ingreso *per cápita* y el de las desventajas geográficas"¹. Será en este sentido que nuestro trabajo será producido.

El proceso de industrialización en la periferia capitalista ocurrió de forma tardía, cuando las economías centrales ya habían alcanzado estructuras de oligopolio en varios sectores.

En el primer momento son implantadas industrias técnicamente competitivas, valiéndose del capital local. Entretanto, en ese período, la inversión en los sectores más complejos era inalcanzable. Lo mismo ocurría en virtud de una baja capacidad local tecnológica y financiera.

Todavía, con el avance y la diversificación de la industrialización, es necesaria la implantación del oligopolio, en la tentativa de evitarse el estrangulamiento del crecimiento económico. Otro factor determinante del crecimiento de las inversiones y de la concentración del capital es el

¹ GARCIA-AMADOR, F. V. El derecho internacional del desarrollo, Editorial Civitas, Madrid, 1987, España, p. 78.

nacimiento de la competencia internacional. No tendrán los países de periferia la posibilidad de promover la implantación gradual de estos sectores, con la evolución de las pequeñas y medianas empresas en grandes corporaciones, como lo que tendría ocurrido en los países centrales.

De esta forma, sería casi imposible que las empresas poseedoras de la tecnología avanzada, bien como de la economía de escala, surgiesen en la periferia en función del crecimiento y diversificaciones de las empresas locales.

El Estado, entonces, tendría tres alternativas de actuación como agente central de esta implantación.

Así, podría:

A) Posibilitar la implantación de empresas locales, a través de financiamientos subsidiados, reservas de mercados y otros incentivos.

Se mostró como una estrategia mucho utilizada por los Estados de periferia. Todavía, presentó profundos problemas de ejecución. Tendría una fuerte variante política cuando de la decisión de implantación de una esfera productiva, predominando intereses regionales e individuales en detrimento de los intereses colectivos. La reserva del mercado (práctica común) también se mostró desastrosa, ya que provocó la obsolescencia de los parques industriales y el retraso tecnológico.

B) Estimular la implantación de las multinacionales

Como factor maléfico tendríamos el desinterese de estas empresas por las cuestiones sociales de los países en que se instalaran. El capital extranjero debe ser bienvenido, pero no puede ser la única estrategia de actuación del Estado para la promoción del desarrollo.

C) Finalmente, promover el Estado, directamente, la implantación de esferas productivas por medio de la creación o implantación de las empresas estatales

Fue largamente utilizada esta estrategia en los PVDs. Todavía, hoy por hoy, es poco presente ya que se entiende que el Estado no es un buen gestor. Una vez más presente la fuerte actuación de intereses políticos

individuales en detrimento de los intereses sociales. Así, es aceptable que el Estado tenga una actuación fiscalizadora en la economía del mercado, teniendo un papel gestor solamente en sectores estratégicos, de elevado interés social, tales como educación, salud, seguridad pública, etc.²

La insuficiencia de las posibilidades de actuación del Estado en los países de periferia para generar el desarrollo económico creyó una dependencia aún más profunda de los países centrales. El paso siguiente fue la adopción del sistema neoliberal para la solución de los problemas económicos y sociales existentes.

Así, neoliberalismo es el programa comprometido con la estabilización macroeconómica ortodoxa, especialmente por medio del equilibrio fiscal, obtenido más por la contención del gasto público del que por el aumento de la recaudación de los tributos; por la liberación económica, bajo la forma de integración con el sistema del comercio mundial y con sus reglas preestablecidas; por la privatización, entendida de forma más estricta como la retirada del Estado de la producción y de forma más amplia, con la adopción de los padrones occidentales internacionales; y por el desdoblamiento de las políticas sociales compensatorias creadas para minimizar los efectos de la desigualdad social generada³.

Además de los problemas sociales generados por tal adopción para los países de periferia creyó para los mismos una total dependencia tecnológica de los países desarrollados.

Con el presente trabajo pretendemos demostrar un mecanismo contractual que podrá permitir la promoción del desarrollo económico y social de los países de periferia, con la posibilidad de absorción de tecnología producida. Así, partiremos de estudios genéricos de la concentración empresarial y demostraremos como el contrato de transferencia de tecnología genera la concentración empresarial. Hoy por hoy la constitución de los grupos de empresas es factor determinante para la posibilidad de actuación en una economía global, donde presente el incremento de la competencia internacional.

Con la adopción de los instrumentos contractuales complejos (Grupo de Sociedades Contractual, modalidad transferencia de tecnología) claro

² AMIN FERAZ, Daniel. *Joint Venture e Contratos Internacionais*, editora Mandamentos, Belo Horizonte, 2001, Brasil, p. 185 y ss.

³ UNGER, Roberto Mangabeira. *Democracia Realizada, a alternativa progressista*, Boitempo editorial, São Paulo, 1999, Brasil, p. 49.

restará la integración de los inversores internacionales en el desarrollo del Estado receptor de la inversión. Así, la consecuencia será la posibilidad de absorción tecnológica del receptor en relación al transferente, generando desarrollo sostenible.

Todavía, para que la dependencia no ocurra es fundamental la efectiva participación del inversor en la vida del emprendimiento que nace. Para tal, deberá lo mismo constituir un negocio jurídico asociativo, donde también ocurrirá la transferencia de tecnología y mayores intereses para las partes. Así, tendremos un mayor desarrollo económico, con más intereses de capital para las partes y mayor justicia social. Pasemos a nuestro estudio para averiguar como lo mismo es posible.

B) Aspectos generales de la Concentración Empresarial

1. EL NUEVO PANORAMA DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

Transformaciones políticas, sociales y económicas⁴ vienen colaborando para la edificación de uno mercado sin fronteras, provocando grandes alteraciones en los escenarios nacionales e internacional, constituyendo el actual fenómeno de la mundialización. "El Derecho Internacional Económico prevé el marco jurídico dentro del cual los Estados, los gobiernos, los agentes privados y las organizaciones internacionales de vocación económica anudan relaciones, crean vínculos, asumen compromisos, efectúan reivindicaciones, plantean conflictos"⁵.

Así sendo, el avance económico y histórico lleva no más a la constitución de las sociedades mercantiles, pero sin a la formación de *sociedades de sociedades*, pretendiendo las mismas una actuación más amplia en el mercado.

⁴ El proceso de las privatizaciones de las empresas públicas, el desmantelamiento de los monopolios, la constitución de las zonas de libre comercio, el alargamiento de la idea de economía de mercado para los países del este europeo, la armonización del sistema financiero internacional, la eliminación de barreras al comercio internacional, entre otros, son factores que vienen contribuyendo para una mayor integración entre las naciones, pasando las mismas a adoptar semejantes estilos de vida, teniendo los mismos gustos, las mismas costumbres, etc. – En ese sentido: ANTUNES, José Augusto Q. L. Engracia. *Os Grupos de Sociedades*, Livraría Almedina, Coimbra, Portugal, 1993, p.10.

⁵ DI GIOVANNI, Ileana. *Derecho intrnacional económico*, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, p. 63.

Esa integración política, económica, cultural y social, tanto en los sectores privados como en los sectores públicos⁶ acabó por generar la constitución de un mercado global, campo ideal para la adopción de estrategias de expansión mercadológicas de las empresas y el decurrente desarrollo económico y social de los receptores de las inversiones.

Por su turno, las empresas pasaran a actuar en ese nuevo mercado, visando su actuación global. Ese fenómeno quedó patente en los años 70, cuando la interpenetración de las economías nacionales y a presión de la competencia contribuyeron para un cambio en los rumos de la política económica de muchos de los países, sobremanera los ya desarrollados⁷.

“La industrialización ha sido y sigue siendo una de las preocupaciones dominantes de la mayoría de las estrategias de desarrollo por su relación con el crecimiento económico ya que es el medio de incrementar la productividad del esfuerzo humano, y, a priori, foco importante de acumulación de capital y de crecimiento económico ulterior. Asimismo, en su día se consideró que era el mejor y más rápido camino para alcanzar una situación próxima a la de los países avanzados, pues estos eran economías industriales”⁸.

Reformas liberales y una nueva cooperación regional, ahora reglamentada, ejemplo máximo mercado común europeo, caracterizaron las décadas de 80 y 90 en los países desarrollados. Todavía, hasta inicio de los años 90 los países de Latinoamérica no empiezan su movimiento en el sentido de la liberalización.

Así, solamente después de los mismos se depararen con una industria desfasada internacionalmente, poco competitiva y con dificultades tecnológicas es que hacen un cambio en sus estrategias de actuación internacional, promoviendo reducción de las barreras tarifarias y una nueva

⁶ Internacionalización privada, entendida como la movilidad de las empresas en el mercado, y internacionalización pública, entendida como la constitución de los bloques regionales. FELGUEIRAS, Maria da Gloria. Os factores determinantes na instalação de empresas brasileiras em Portugal, Coimbra, Faculdade de Economia, 1994, Portugal, p.21 y ss.

⁷ SHIRM, Stefan A. Mercados Globais e Margem de Ação do Estado, Centro de Estudos Papers, 1999, n° 36, Brasil, p.22.

⁸ ALONSO PÉREZ, Matilde. Desarrollo y cooperación, Tirant lo Blanch, Valencia, 1999, España, p.89.

inserción internacional. En el mercado intraregional del Cone Sur, tal movimiento pudo ser más efectivo con la adopción del MERCOSUR⁹.

Hoy por hoy, ese nuevo panorama está sedimentado. Mismo que esta inserción sea de forma diferenciada, fruto de desigualdades económicas y sociales, casi todos los países occidentales están vinculados en esta nueva realidad, participando activamente como no caso de los países desarrollados o sentido sus reflejos y imposiciones del mercado internacional, como en el caso de los PVDs.

Finalmente, la liberalización de las inversiones en los PVDs, con la libertad de los flujos de capitales, es un paso que tiene que ser dado, pero con mucho cuidado, ya que puede generar un mayor desequilibrio económico y social. “La conveniencia de liberalizar o no la cuenta de capital, depende de la consistencia de las variables macroeconómicas del país en cuestión, de la solidez de su sistema financiero, de la flexibilidad y competitividad de su mercado laboral, de la estructura de su sistema fiscal, etc. Las circunstancias necesarias para una apertura equilibrada sólo concurren en los países desarrollados y en algunos países en transición, aunque con diversos matices y diferentes situaciones”¹⁰.

2. FACTORES MOTIVADORES DE LA INSERCIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL MERCADO GLOBAL

La adaptación de las empresas a la mundialización es inevitable. Así, las estrategias y los instrumentos jurídicos de concentración empresarial permiten el expansionismo geográfico de actuación de las empresas, pasando los grandes grupos empresariales a figurar como los nuevos protagonistas del sistema económico mundial.

En principio, la motivación para la inserción internacional estaba en la posibilidad de obtener materias primas. Posiblemente, las primeras multinacionales procuraran otros mercados con el objetivo de exploración de reservas minerales, extracción de borracha o para tener acceso a las fuentes de mano de obra más baratas.

⁹ Tratado de Asunción. Tratado para la constitución de un mercado común entre la República Argentina, República Federativa de Brasil, República de Paraguay y República Oriental de Uruguay – Asunción, 26 de marzo de 1991.

¹⁰ HINOJOSA MARTÍNEZ, Luis Miguel. La regulación de los movimientos internacionales de capital desde una perspectiva europea, McGraw-Hill, Madrid, 1997, España, p.36.

La segunda etapa de la internacionalización de las empresas fue penetrar en otras fronteras con el objetivo de desarrollar sus productos y estrategias de control del mercado mundial.

La tercera etapa es caracterizada como la era de la información. Así, la internacionalización tiene hoy por hoy como medida la exposición de las compañías a la información y a los conocimientos producidos, vitales los mismos para la competencia en la economía globalizada. La exposición en el mercado externo provoca la adquisición de experiencia para competir en el ambiente internacional y asegurar la absorción de tal experiencia por todos los miembros del grupo económico¹¹.

Importante subrayar en ese punto que la tecnología adquiere un papel de destaque en ese nuevo escenario ya que deja de ser una ventaja comparativa que poseen las empresas para tornarse el punto clave para que sobrevivan sus actividades empresarias en la economía internacional, generando sus efectos en la vida de los pueblos, de los Estados.

Además, los grandes factores de suceso de las empresas son de dos ordenes: la creación de un red suficiente para la ocupación del mercado y la creación de una estructura gerencial jerarquizada. Claro está que este tipo de organización solamente tiene como existir en la grande empresa. La macroempresa es, por lo tanto, la única unidad adecuada para la ocupación de los grandes espacios geográficos y económicos, tanto en los mercados nacionales como en los internacionales¹².

La concentración empresarial caracterizase como la estructura jurídica capaz de permitir la adecuación de las empresas a ese nuevo contexto económico, posibilitando el expansionismo geográfico y la organización jerarquizada de los centros de producción. Será, aún, como veremos, un excelente mecanismo de transferencia de tecnología en el mercado global.

Bajo el punto de vista económico, la concentración empresarial genera eficiencia ya que la economía de escala lleva a la padronización de los productos y a la producción con el menor coste unitario. El mayor acumulo de capital en las grandes empresas posibilitará inversión en tecnología, elevando, por consiguiente, el grado de obsolescencia de los productos¹³,

¹¹ BARTLETT, Christopher. Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE), Ano XI, nº 45, out/nov/dez de 1995, Rio de Janeiro, Brasil, p. 58 y ss.

¹² COMPARATO, Fabio Konder. Estado, Estrutura e Função Social, Revista dos Tribunais, nº 732, ano 85, outubro de 1996, São Paulo, Brasil, p. 38 y ss.

¹³ FONSECA, José Julio Borges da. Direito Antitruste e Regime das Concentrações Empresariais, Editora Atlas, São Paulo, 1997, Brasil, p. 67 y ss.

generando necesidad de constante sustitución de los mismos. Tal sustitución generará, por su turno, el flujo de capitales para inversión en nuevas tecnologías, en productos de mayor calidad y de menor coste.

Todos los factores arriba dichos hacen con que el mercado se dilate, los medios de transporte se modernicen y las técnicas de comercialización ajustense al imperativo de promoción de nuevas mercaderías y servicios. Punto importante aún será el de la ampliación de la clientela, con su búsqueda de productos de mejor calidad y menores precios.

Esa conformación de la actividad económica (con la adopción de los grupos económicos en el mercado global) tendrá reflejos sociales, demográficos y técnicos, surgiendo nuevos padrones de vida en sociedad¹⁴. Así, las diferencias de medio de vida entre los pueblos son más sencillas, haciendo con que existan usos y costumbres generalizados, gustos uniformizados, ideologías armonizadas, etc.

Cuánto al proceso de concentración empresarial es lo mismo común a las naciones industrializadas y a las subdesarrolladas. Todavía, es evidente que en la concretización de esta nueva etapa del desarrollo económico y social algunas diferencias irán surgir en conformidad con las características del medio receptor de las inversiones.

Mientras, en países de periferia¹⁵ va a darse de forma irregular, discontinuada, dada la lenta inserción de sus empresas en el mercado externo, además del peso de las empresas de capital extranjero en ese proceso; en los países desarrollados la concentración de capital es constante, continuada. El gran movimiento de concentración ocurrió en los países desarrollados en los años 70 y en los países de periferia tuvo su mayor flujo a partir de los años 90 hasta nuestros días.

Finalmente, concluiremos este punto afirmando que deberán ser estimuladas las inversiones ya que "... el progreso logrado hasta ahora no es de plena complacencia. No puede, decirse, tampoco, que la globalización de la economía mundial en los últimos años haya mejorado efectivamente la situación de los países necesitados. Queda aún mucha pobreza en el mundo

¹⁴ BRAILLARD, Philippe. Théorie des Relations Internationales, Presses Universitaires de France, Paris, 1977, p. 190 y ss.

¹⁵ Países de periferia entendidos como aquellos que producen, en su esencia bienes primarios. En ese sentido: BALASSA, Bela. El desarrollo económico y la integración, Centro de estudios monetarios latinoamericanos, 1965, México, p.43.

en desarrollo”¹⁶. Hoy por hoy, el camino presentado para la solución de tales problemas es el de la búsqueda de las inversiones en la actividad productiva, generando producción económica y distribución social.

3. CONCENTRACIÓN DE EMPRESAS: ACTUACIÓN EN EL MERCADO Y SUS CONSECUENCIAS

La actuación de las empresas vinculadas por algún de los instrumentos de concentración puede colocar en riesgo las intenciones de bien estar social, seguridad, libre competencia, empleo y demás fines pretendidos por el Estado.

Así, tiene la concentración empresarial como objetivo fundamental el fortalecimiento de sus actividades empresarias, maximizando los lucros, garantizada la mayor solidez y una menor sujeción a las incertidumbres del mercado.

La consecución de tales objetivos forma un verdadero poder económico privado¹⁷, lo cual puede llevar a una dependencia económica mayor de los países de periferia en relación a los países industrializados.

“No hay que olvidar señalar el futuro papel de las corporaciones transnacionales y la pérdida progresiva de soberanía de las naciones. De hecho, muchos países pequeños no tiene apenas poder de decisión sobre sus propios asuntos debido a decisiones que se toman fuera de sus territorios (por ejemplo, el establecimiento de precios de materias primas), o a consecuencia de políticas económicas impuestas por los grandes organismos financieros internacionales (como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial)”¹⁸.

Además, con la actuación de los agrupamientos inter empresariales, el crecimiento interno, la creación de la riqueza líquida de los países, reduce de forma acentuada, ya que los beneficios son casi siempre destinados al

¹⁶ MARIÑO MENÉNDEZ, Fernando y FERNÁNDEZ LIESA, Carlos R. El desarrollo y la cooperación internacional, Coedición de la Universidad Carlos III de Madrid y Boletín Oficial el Estado, Madrid, 1997, España, p.99.

¹⁷ FONSECA, João Bosco Leopoldino da. Lei e proteção da concorrência, Forense, Rio de Janeiro, 1995, Brasil, p. 10.

¹⁸ BONI ARISTIZÁBAL, Alejandra y FERRERO DE LOMA-OSORIO, Gabriel. Introducción a la cooperación para el desarrollo, Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, 1997, España, p. 51.

mercado externo, no sendo repartidos con el Estado receptor de las inversiones ni con sus ciudadanos¹⁹.

Todavía, la concentración empresarial no tras solamente maleficios. De esa forma, el potencial desarrollo de las actividades de producción, las inversiones en pesquisa (sobremano en áreas sociales como la medicina), el desarrollo tecnológico inigualable en algunos sectores de la actividad económica (tales como transporte público, medios de comunicación de masa, Internet, etc.) son factores que corroboran la mejoría de la cualidad de vida de sus poblaciones.

En relación a los PVDs ese crecimiento de la actividad económica también puede ser sentido.

Así, la industrialización de tales países esta estrictamente vinculada a la expansión de los grupos económicos transnacionales, los cuales pretenden, cada vez más, su actuación en una escala global.

La formación de tales grupos económicos no constituye, *per se*, un fenómeno patológico. Al contrario, revelan una realidad inafastable del nuevo orden económico internacional. Debedse por lo tanto reconocer la existencia de tales concentraciones, fruto de la libertad y de la libre iniciativa, impidiendo tan solamente la actuación reconocida como ante-social²⁰.

De esta forma, necesaria la preocupación con el control de la actuación de dichos grupos en el mercado, para que los mismos no generen danos a la libre competencia.

Así, la fijación de los precios sin competencia, la subordinación de distribución exclusiva, el impedimento del acceso al mercado son algunas de las practicas impeditivas de la libre competencia²¹. Tales prácticas permitirán el surgimiento de un orden privado paralelo al orden público, que pasa a disputar con el Estado el monopolio del control del orden económico local. Además, también importa en una coacción al consumidor, limitando su

¹⁹ “Es posible que un país, mediante una mayor especialización en la producción de bienes para la exportación, se sitúe en una posición inferior en términos de bienestar global de la sociedad. Este resultado perverso puede derivarse, bien de una mejora de la productividad en el sector exportador, bien de la acumulación de factores en la producción de exportaciones, e incluso por la eliminación de barreras al comercio” – LINDERT, Peter H. Economía Internacional, Ariel Economía, Barcelona, 1994, España, p. 68.

²⁰ SILVA, José Afonso da. Curso de Direito Constitucional Positivo, Editora Malheiros, São Paulo, 1999, Brasil, p. 727.

²¹ SILVEIRA, Paulo Antônio Caliendo V. da. Defesa da Concorrência no Mercosul, Editora Ltr, São Paulo, 1998, Brasil, p. 57.

poder de escolla del producto que irá adquirir, ya que no permite tal opción con la imposición de productos estandarizados en nivel global.

Punto importante a subrayar es el de la fuerte influencia del poder económico exageradamente concentrado sobre la actividad normativa del Estado, sobremanera en materia de reglamentación económica. Así, muchas de las veces, a través de *lobs* internacionales, procurase la aprobación de reglamentos que permitan la constitución de verdaderos oligopolios institucionalizados²².

Todavía, los grupos procuran un controle e influencia en el poder normativo del Estado pero no solamente. Así, buscan también la normalización de los comportamientos de los ciudadanos y de las ideologías. La normalización de los comportamientos del consumidor se procesa por los medios de comunicación de masa, los cuales consiguen imponer formas comportamentales de interés de los grupos económicos. La normalización de la ideología se consigue por la imposición de formas de pensar bien como por el impedimento de formas contestatarias, no permitiéndose el apareamiento de un pluralismo ideológico.

“La mundialización se expresa también por la homogeneización de procesos productivos y hábitos de consumo en los distintos países. Ello permite una ampliación inusitada de la escala de la producción y facilita la mundialización de los procesos productivos”²³.

Finalmente cumple resaltar que, de manera alguna se pretende aquí sugerir que es ese un proceso irreversible en el que el Estado está impotente frente a la inserción de las empresas en un mercado global. No si puede, de forma alguna, hacerse el cambio de los valores, pasando el interés privado a determinar la vida del ciudadano común. Así, cabe al Estado promover la constante búsqueda del control de la economía bien como de la manutención de la competencia. Para tal deberá realizar el efectivo control del orden interno con las políticas públicas de desarrollo de la actividad económica.

²² SALOMÃO FILHO, Calixto. *Direito Concorrencial (As estruturas)*, ed. Malheiros, São Paulo, 1998, Brasil, p. 47.

²³ VIDAL VILLA, José María. *Mundialización e integración económica*, in *Integración Eurolatinoamericana*, Coordinador, MOLINA DEL POZO, Carlos Francisco, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998, Argentina, p.141.

4. EL PAPEL DEL ESTADO DELANTE DE LA NUEVA REALIDAD PRESENTADA POR EL MERCADO MUNDIAL

“Promover el bienestar de los pueblos, el crecimiento económico, y mayores cotas de desarrollo, ha sido tradicionalmente una tarea propia de los gobiernos de cada Estado, y su consecución se ha establecido como objetivo en los respectivos ordenamientos internos; en la actualidad este objetivo aparece en un primer plano de la política estatal, hasta el punto de que la ideología del desarrollo es quizás en nuestra época una de las más fomentadas a nivel interno de los estados”²⁴.

Para algunos autores el Estado pasa por una crisis de legitimidad. Así, una de las principales causas de esa crisis es la adopción de estrategias como la globalización de las empresas, que reduce la autonomía de los Estados en los aspectos jurídico, económico, político y militar, afectando su soberanía²⁵.

Para tales pensadores, el Estado estaría limitado en sus políticas fiscales e intervencionistas²⁶, ya que ocurrirían los siguientes factores:

- A) coacción del orden económico mundial para su no intervencionismo;
- B) internacionalización pública (con la participación de los Estados en mas órganos internacionales – ONU, CEE, MERCOSUR, FMI...), obligándoles a la coordinación de sus políticas y la sumisión de problemas al principio particulares (medio ambiente, tasas de juros, valor de convertibilidad de la moneda, liberalización financiera²⁷ etc..) a una gestión global;
- C) desarrollo del Derecho Internacional como principio normativo superior ordenando las actividades internas de cada país.

²⁴ DIEZ DE VELASCO, Manuel. *Instituciones de derecho internacional público*, duodécima edición, editorial tecnos, Madrid, 1999, España, p. 589.

²⁵ Entre otros, como uno de los mayores representantes de esa corriente doctrinal en Latinoamérica: FARIA, José Eduardo. *Direito e Globalização Econômica*, Editora Malheiros, São Paulo, 1996, Brasil, p.19.

²⁶ LAROCHE, Josepha. *Politique Internationale*, Librarie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1998, France, p. 148.

²⁷ La integración internacional exige la revisión de la liberalización financiera, ya que esta tiene sido uno de los principales factores de la inestabilidad y crisis en los países de la Latinoamérica. En ese sentido: PANNUNZIO, Antonio Carlos; SATO, Eiiti; ALMEIDA, Paulo Roberto de; GONÇALVES, Reinaldo; y, LOHBAUER, Christian. *O Brasil no Cenário Internacional*, Fundação Konrad Adenauer, São Paulo, 2000, Cadernos Adenauer, n° 2, Brasil, p.73.

Por su turno, la adopción de políticas liberales promovieran la mayor inserción de los Estados en el escenario político y económico internacional mientras grandes dificultades de aplicación de programas estatales, desregulación e imposiciones legislativas más flexibles generaron un mayor desequilibrio en el escenario económico y social mundial.

Así, las ideas de autocontrol del poder privado, da irreversible crisis estatal y de la afestabilidad de su actuación del mercado no pueden prosperar, necesitando ocurrir la búsqueda de mecanismos más modernos de actuación del Estado, cumpliendo y resguardando los principios y garantías de una mayor paz social.

En ese sentido, debe el Estado presentarse como factor de restauración del equilibrio social, no condenando sin criterios la concentración empresarial pero procurando preservar la competencia en el mercado.

La protección de la libre competencia tendría como objetivo la defensa de los principios de libertad de comercio e industria y libertad contractual. Constituiría el derecho de la competencia el soporte jurídico de que el Estado tendría para reglamentar el mercado y hacer valer sus intereses y los intereses colectivos²⁸.

La legislación ante-*trust*²⁹ tiene como objetivo proteger e intensificar la competencia, importante mecanismo para alcanzarse la innovación tecnológica y la eficiencia productiva bien como de distribución de riquezas. Así sendo, las eficiencias productivas, distributivas y tecnológicas deben ser los aspectos estimulados prioritariamente por el Estado para la consecución de su política pública de desarrollo económico y social³⁰.

Finalmente, la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es fundamental para el desarrollo sostenible de los PVDs. Así, debe el Estado pretender la adopción de instrumentos de concentración de estas unidades con las actividades externas desarrolladas. "Podemos señalar, a grandes rasgos, los perfiles básicos de la participación de las empresas, especialmente de las pequeñas y medianas (PYMES), en la cooperación al desarrollo. Por una parte, las empresas del Norte, actuando bajo determinadas condiciones, pueden promover en el Sur creación de empleo, mejora de la formación profesional, transferencia de tecnología y *Know-how*,

²⁸ AMIN FERRAZ, Daniel. Ob. cit., p. 195 y ss.

²⁹ Para una lectura sobre el *trust* vea: CHECA MARTÍNEZ, Miguel. El *Trust* angloamericano en el Derecho español, Mc Graw Hill, Madrid, 1998, España, p. 8 y ss.

³⁰ NASCIMENTO, Cynthia Araujo. A política de concorrência no Brasil e o novo paradigma regulatório, Revista do BNDES, nº 5, Vol. 3, Rio e Janeiro, junho de 1996, Brasil, p. 161 y ss.

inversiones de capital, aumento de la competitividad empresarial y estímulo al crecimiento económico. De este modo se genera riqueza y se contribuye también a la inserción de los países en vías de desarrollo en la economía internacional. No obstante, la actividad empresarial, que tiene indudables efectos positivos, puede también tener, en otros casos, efectos negativos si sólo busca una rentabilidad inmediata, no reinvierte una parte de los beneficios en el país en desarrollo, no respeta su medio ambiente, no transfiere tecnología ni *Know-how*, etc."³¹.

C) El grupo de sociedades y la concentración empresarial

1. EL GRUPO DE SOCIEDADES COMO TÉCNICA DE LA CONCENTRACIÓN - CONCEPTO

Atendiendo a las expectativas de los Estados de periferia en su búsqueda de desarrollo económico y social, los grupos de sociedades desempeñan actualmente el papel principal en el cuadro del movimiento general de la concentración de las empresas³².

La concentración por intermedio de los grupos de sociedades constituye un mecanismo esencial para la creación de unidades económicas más competitivas, utilizándose tal instrumento jurídico de una forma efectiva³³.

En un sentido estricto o propio, grupo de sociedades es entendido como el conjunto de sociedades comerciales que, conservando las respectivas personalidades jurídicas, se subordinan a una misma dirección económica³⁴. Así, los elementos definidores del concepto presentado son los siguientes: independencia jurídica de las sociedades agrupadas y dependencia económica de las sociedades hijas en relación a la sociedad madre.

Tal fenómeno puede sufrir análisis bajo una óptica económica y otra jurídica. Del punto de vista económico, el grupo de sociedades constituye

³¹ GÓMEZ GALÁN, Manuel; y, SANAHUJA, José Antonio. El sistema internacional de cooperación al desarrollo, Cideal, Madrid, 2ª edición, 1999, España, p. 257.

³² CHAMPAUD, Claude. Le Pouvoir de Concentration de la Société par Actions, Librairies Sirey, Paris, 1962, France, p.197.

³³ RODIÈRE, René. Droit Commercial – Groupements Commerciaux, 10ª ed., Dalloz, Paris, 1980, France, p.423.

³⁴ TAVARES BORBA, José Edwaldo. Direito Societario, Editora Freitas Bastos, Rio de Janeiro, 1997, Brasil, p. 375.

una nueva forma de organización de la actividad de la empresa moderna. Por lo contrario de la empresa tradicional, que se caracterizaba por estructurarse como una empresa uní-societaria, la empresa del grupo constituyese como una unidad económica pluri-societaria, articulada o poli-corporativa. Del punto de vista jurídico, la especificidad del grupo reside en la tensión entre la situación de derecho (pluralidad jurídica de entes societarios autónomos) y la situación de hecho (unidad de la situación económica y centralización del poder de dirección).

Delante de la realidad de implementación constante de la concentración por medio de los grupos de sociedades, como visto, surge la necesidad de una regulación propia para los mismos. Ese derecho en construcción engloba una enorme variedad de relaciones de coligación inter-societarias. Al tratar los grupos de sociedades el derecho busca regular las más elementares manifestaciones de control en el mercado, como las meras participaciones entre sociedades. Pero no solamente esto, ya que el derecho también pretende regular la más elaborada cristalización de ese control como las relaciones de grupos con otros grupos (el derecho de los grupos societarios) bien como las situaciones que estarían en medio a las relaciones de dominio o dependencia económicas (el derecho que llevaría a la creación de los grupos de sociedades – el derecho societario).

2. ELEMENTOS CARACTERÍSTICOS DE LOS GRUPOS

Como dicho los dos elementos característicos del grupo de sociedades son la independencia jurídica de los participantes y la unidad de dirección económica.

Cuanto al elemento jurídico de caracterización del grupo de sociedades, independencia jurídica, cada participante mantendrá su personalidad jurídica propia, distinta de la dos demás miembros. Así, el reflejo primordial de esa figura será la manutención por las partes de su autonomía patrimonial, con los efectos de la limitación de responsabilidad de ahí resultantes³⁵.

³⁵ La doctrina de la desconsideración de la personalidad jurídica tiene obtenido, en el derecho societario moderno, un gran avance en contraposición al concepto clásico de limitación de responsabilidad.

Así, determina tal teoría la quiebra de la personalidad jurídica de la sociedad para que sus socios vengán a responder solidaria y subsidiariamente por las obligaciones asumidas por la misma sociedad.

El segundo elemento tratase de la unidad de dirección económica de las entidades integrantes del grupo. En realidad, las componentes del grupo económico encontrase dependientes de la voluntad e intereses del definido por la sociedad líder del grupo. En esa perspectiva, el grupo societario constituye una unidad económica empresarial de segundo grado en relación a las varias sociedades individuales que lo componen. Dice que es una súper-sociedad, compuesta y actuante por medio de otras sociedades.

3. CLASIFICACIÓN DE LOS GRUPOS DE SOCIEDADES

La clasificación abajo presentada divide los grupos de sociedades por la naturaleza del instrumento jurídico utilizado cuando de la constitución y organización de los mismos.

a. Grupo de sociedades de base societaria

Son aquellos cuya estructura reposa en una técnica propia del derecho societario, máxime la técnica de participación en el capital social. Así, es lo mismo un instrumento puro de naturaleza societaria, contrato societario o estatuto social, y será constituido el grupo de sociedades por la participación societaria mutua o coligación societaria. No vamos profundizar nuestro trabajo en ese punto ya que no es lo mismo objeto de nuestro estudio ahora presentado.

b. Grupo de sociedades de base personal

También no será lo mismo objeto de profundización por los mismos argumentos arriba presentados. Todavía, para una comprensión sencilla del instituto podríamos decir que es ese tipo constituido cuando los directores de un pool de sociedades son las mismas personas. Tales personas administran las sociedades siempre buscando un fin común. Estos grupos son

Cumple resaltar que tal responsabilidad podrá ocurrir desde que presentes uno de los dos siguientes requisitos: a) fraude contra los acreedores – requisito subjetivo de la desconsideración; b) concentración empresarial – requisito objetivo de la desconsideración. Por lo tanto, la simple ocurrencia del grupo de sociedades, instrumento de concentración, al contrario de la doctrina clásica, puede llevar a la desconsideración de la personalidad jurídica del grupo de sociedades y la responsabilidad de los miembros del grupo, siempre de forma solidaria y subsidiaria. Para un estudio más profundizado de la materia, entre otros: SERICK, Rolf. *Forma e Realta della Ppersona Giuridica*. Milão, Dott Giuffre Editore, 1966. Coury, Elysbeth Susy Cavalcante. *A desconsideração da Personalidade Juridica*, Disregard Doctrine, Ed. Forense, Rio de Janeiro, 1998, Brasil.

constituidos mucho más por instrumentos de administración societaria de lo que por institutos jurídicos constituidos.

c. Grupo de sociedades de base contractual

Son los que realmente interesan para nosotros y podríamos distinguir, hoy por hoy, dos grandes categorías de contratos que generarán la configuración de un grupo de sociedades contractual.

Así, en una primera categoría tendremos los *contratos de empresa*, tipos contractuales específicos, los cuales visan instituir una relación de integración económica, financiera o directiva entre las empresas societarias. El contrato de empresa puede ser un contrato de subordinación, un contrato de atribución de lucros, un contrato de cesión de exploración de la actividad, un contrato de transferencia de la empresa, un contrato de comunión de lucros, etc.³⁶.

Una segunda categoría de contratos sería aquella que es constituida por todos los acuerdos o convenciones negociables que, no constituyendo contratos de empresa, serán susceptibles de generar relaciones de dependencia fáctico-económica entre las sociedades participantes.

Así, "el mecanismo de creación y de cohesión del grupo puede ser, en segundo lugar, estrictamente *contractual*, en cuyo caso un contrato, que se utiliza como medio de dominación, es el que cohesiona al grupo de sociedades (p. ej.: un contrato de aportación de tecnología esencial; de licencia de una marca o de una patente; etc.)"³⁷.

De esta forma, en esa categoría están presentes todos los contratos de derecho común (civil o mercantil – negocios jurídicos bilaterales o complejos), pudiendo ser concluidos entre empresas colectivas o individuales, y que funcionen como un medio de dominación entre sociedades. Los ejemplos más comunes serían los contratos de abastecimiento, contratos de préstamo, contratos de agencia y principalmente, los contratos de transferencia de tecnología.

Como decimos arriba esta categoría interesará a nosotros sobremanera, ya que generaran la posibilidad de transferencia de tecnología

³⁶ En relación a los contratos de empresa vide, entre otros: CARVALHO, Orlando de. Criterio e Estrutura do Estabelecimento Comercial, I, Coimbra, 1967, Portugal.

³⁷ BROSETA PONT, Manuel. Manual de derecho mercantil, 10ª edición, reimpresión 2000, editorial tecnos, Madrid, España, p. 390.

con desarrollo económico y social. Volveremos a esta temática en momento oportuno de nuestro trabajo.

Después de hecho el análisis de los grupos de sociedades pasemos al estudio del contrato de transferencia de tecnología en sí, con toda la problemática de su constitución.

D) El contrato de transferencia de tecnología

1. APROXIMACIÓN DE LA MATERIA

La transferencia de tecnología efectuase por diversos mecanismos, los cuales están agrupados de la siguiente forma:

- inversiones extranjeras, envolviendo la construcción o instalación de establecimientos y equipamientos industriales (tecnología incorporada al capital);
- venta de bienes de capital o bienes intermedios (tecnología incorporada al capital)
- trabajo humano calificado, incluyendo la asistencia técnica y la formación técnica (tecnología incorporada al hombre);
- información, de naturaleza técnica o comercial, protegida por los derechos de la propiedad industrial, ejemplo máximo la patente³⁸.

Para el progreso de los Estados necesario es su adecuado desarrollo tecnológico. No hay "...ninguna duda de que el progreso técnico es un de los factores decisivos, pues sin progreso técnico no hay competitividad industrial"³⁹. Así, la colaboración entre empresas mediante intercambios de técnicas y conocimientos es una constante en el contexto actual del comercio mundial.

Como nota introductoria es importante subrayar que las siguientes premisas deben ser aseguradas para una adecuada comprensión de la transferencia de tecnología:

³⁸ SANTOS, A. Marques dos. Transferencia Internacional de Tecnología, Economía e Direito, Alguns Problemas Gerais, Cadernos de Ciencia e Tecnologia Fiscal, 132, Lisboa: DGCI, 1984, Portugal, p. 22 y ss.

³⁹ BONETE PERALES, Rafael (Coordinadora – Eve Rimoldi de Ladmann). MERCOSUR y Comunidad Europea. La Cooperación científico-tecnológica, 2ª edición, 1998, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina, p. 135.

- a) tecnología es un término genérico que comprende diversas prestaciones específicas, distintas unas de otras, que normalmente constituyen manifestaciones de la propiedad industrial, aun cuando de ellas vengan contempladas en las legislaciones sobre propiedad intelectual;
- b) la tecnología puede transferirse con carácter definitivo, mediante venta o cesión a cambio de un precio, o simplemente ser objeto de un derecho de utilización o explotación temporaria de la misma, a cambio del pago de *royalty*;
- c) la tecnología puede transferirse aisladamente o vinculada a una operación de compra-venta mercantil;
- d) la tecnología puede transferirse a través de una operación societaria, como aporte de capital, cuando da constitución, v. g., de un grupo de sociedades de base contractual.

Finalmente, los textos de naturaleza jurídica que definen los contratos de transferencia de tecnología no son taxativos. Así, enuncian un conjunto de situaciones que pueden ser objeto de esa calificación, pero también admiten otras equiparables a las enunciadas. Tal opción explicase por la diversidad de formas que asume la transferencia de tecnología y ahí la dificultad de su definición. Abajo tentaremos una conceptualización genérica de tal figura.

2. LA TECNOLOGÍA Y SU CONCEPTUACIÓN

No ha que se hablar en una conceptualización de tecnología suficientemente extendida y aceptada. Lo mismo es afirmado en función de una ausencia de legislación internacional uniforme a respecto de la materia. Así, tendremos que verificar las legislaciones nacionales para la caracterización de tecnología. Tal verificación local tiene se mostrado bastante dificultadora de la obtención de una unidad interpretativa, la cual llevaría al desarrollo de las figuras contractuales que abarcan la materia.

Otro punto importante a subrayar es el de que una tecnología puede estar compuesta por innumerables otras prestaciones, tales como el *Know-how*, técnicas nuevas, respuestas a la observación de sistemas técnicos, etc.⁴⁰

Una tentativa importante en la unificación del Derecho aplicable a las transferencias de tecnología ha sido la inclusión en el Acuerdo por el que se

⁴⁰ SULLIVAN, Neil F. *Technology Transfer (Making the most of your intellectual property)*, Cambridge University Press, Cambridge, 1995, Great Britain, p. 5.

estableció la OMC⁴¹, de anexo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, tema que tradicionalmente había estado ausente de los debates y trabajos del GATT⁴².

Así, el Acuerdo contiene normas específicas a respecto de las siguientes materias tecnológicas:

- a) derechos de autor y derechos conexos; b) programas de ordenador;
- c) marcas; d) indicaciones de procedencia y denominaciones de origen;
- e) dibujos y modelos industriales; f) patentes; g) circuitos integrados;
- h) know-how y; i) establece disposiciones sobre la protección de los derechos, normas para la solución de diferencias entre los países miembros y medios de control de prácticas anticompetitivas en los contratos de concesión de licencias.

En los términos del artículo 7 del citado anexo, “la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual deberán contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y a la transferencia y difusión de la tecnología, en beneficio recíproco de los productores y de los usuarios de conocimientos tecnológicos, de modo que favorezcan el bienestar social y económico y el equilibrio de derechos y obligaciones”.

Por lo tanto, es ese un marco multilateral de principios, normas y disciplinas tendentes a reducir las distorsiones y obstáculos en el comercio internacional. Fomenta, paralelamente, la protección eficaz de los derechos de propiedad intelectual e industrial. Finalmente, como dicho, es una tentativa de uniformidad de interpretaciones cuanto a la materia tecnológica.

3. LA TECNOLOGÍA INCORPORADA A LA MERCANCÍA Y LA TECNOLOGÍA NO INCORPORADA A LA MERCANCÍA

Básicamente existen dos tipos de operaciones que permitirían la transferencia de tecnología. Así, podrían las partes realizaren una operación

⁴¹ Organización Mundial del Comercio, Marrakech el 15 de abril de 1994.

⁴² General Agreement on Tariffs and Trade. “En 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó una Conferencia internacional sobre comercio y empleo con la finalidad de promover la expansión de la producción y el intercambio y consumo de mercancías. La Conferencia fue precedida por los trabajos de un Comité preparatorio y por ciertas negociaciones aduaneras, cuyos resultados fueron incorporados al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que se estipula por el Protocolo de 30 de octubre de 1947.” En ese sentido: PASTOR RIDRUEJO, José A. *Curso de derecho internacional público y organizaciones internacionales*, séptima edición, reimpresión 2000, Editorial Tecnos, Madrid, España, p. 787.

con tecnología incorporada a las mercancías objeto de la transferencia o, por otro lado, realizar operaciones con transferencia de tecnología aisladamente, como operaciones *invisibles*, en los términos utilizados por la OMC. En esa segunda categoría estarán comprendidas las operaciones de transferencia de tecnología por aporte de capital, cuando da constitución de un grupo de sociedades de base contractual, objeto de estudio de ese trabajo.

A) Tecnología incorporada a mercancías

Normalmente cuando un bien o equipo es objeto de compra-venta, el vendedor ya ha incluido en el precio final el coste de los trabajos de investigación, estudio, diseño, etc. Así, al pagar el comprador el precio solicitado, está abonando el coste de la tecnología empleada en su fabricación.

En tales casos, no puede hablarse de contrato de transferencia de tecnología propio, ya que ésta forma parte inseparable de la mercancía negociada. Así, en ese caso, estaríamos delante de un autentico contrato de compra-venta internacional de mercancías.

Todavía, es muy frecuente que, además de las máquinas y equipos vendidos, se transfieran otras prestaciones que no forman parte del coste de los mismos, tales como el derecho de uso de una marca, una patente, servicios de asistencia técnica, etc.

Concluyendo, en estos supuestos, junto al contrato de compra-venta internacional de mercancías coexiste un contrato de transferencia de tecnología por unas prestaciones que se van a incorporar a la mercancía adquirida, pero su importe no se ha incluido dentro del precio de la misma, facturado por el vendedor. De esta forma, en ese caso, ha que hablarse en la existencia de un contrato de transferencia de tecnología.

B) Tecnología no incorporada a las mercancías

Cuando las prestaciones tecnológicas son objeto de transmisión independiente de una compra-venta de mercancías aparece el genuino contrato de transferencia de tecnologías pues al no haberse incorporado a un bien susceptible de ser importado físicamente, se convierte en una operación *invisible*.

A su vez, ciertas prestaciones de tecnología pueden ser objeto bien de cesión definitiva, es decir, de venta a cambio de un precio, bien de licencia o

concesión de uso o explotación, a cambio del pago de *royalty*, fijo o porcentual y de forma temporaria.

No es pues tarea fácil pretender ofrecer una clasificación diferenciada de las distintas prestaciones susceptibles de encuadrar en el término genérico transferencia de tecnología. Menos sencillo es definir cada una de esas operaciones, debido a que en la practica muchas empresas utilizan indistintamente expresiones tales como ingeniería, asistencia técnica, know-how, y la doctrina aun no está consolidada.

4. BREVES ENUNCIADOS DE LOS DIVERSOS TIPOS DE PRESTACIONES TECNOLÓGICAS

A) Ingeniería (*engineering*)

Conjunto de trabajos y estudios de carácter técnico, económico y de investigación, normalmente efectuados por una empresa o departamento especializado, para la realización de un determinado proyecto industrial y que suelen materializarse en proyectos e informes técnicos y planos.

Finalmente, desde el punto de vista aduanero la ingeniería engloba tan solamente los trabajos y estudios destinados a la fabricación de una instalación o producto industrial, tratándose de operaciones anteriores a la importación de tales bienes. Así, la tecnología será transferida antes de la adquisición del producto final.

B) Patentes y modelos de utilidad

La Patente es un privilegio legal, concedido al descubridor de un invento, que le permite fabricarlo, utilizarlo y venderlo con exclusión de terceros durante un tiempo determinado.

Para el Tribunal de Justicia de Luxemburgo tal privilegio es justificable como una "concesión al inventor de un derecho exclusivo de primera comercialización del producto que le permite, al reservar el monopolio de su explotación, obtener la recompensa de su esfuerzo creador"⁴³. Así, tiene como objeto específico la garantía al titular de tal derecho de utilizar su invención con vistas a la fabricación y comercialización de productos industriales de forma exclusiva, durante plazo determinado.

⁴³ Asunto 15/74 Centrafarm B. V./ Sterling Drug Inc., de 14 de julio de 1981. Asunto 187/80 Merck/Stephar et Exler y, de 5 de diciembre de 1996.

Por su turno, las invenciones que consistan en dar a un objeto una nueva configuración, estructura o constitución de la que resulte alguna ventaja apreciable para uso o fabricación son protegibles como modelo de utilidad. Así, podríamos citar como bienes protegibles los utensilios, herramientas, aparatos, dispositivos o partes de los mismos que reúnan dichos requisitos⁴⁴.

⁴⁴ En la Unión Europea la protección mediante patente se lleva a cabo a través de dos sistemas: los sistemas nacionales y el sistema europeo de patentes.

La primera que vio luz fue la patente nacional, que en los Estados miembros de la Comunidad Europea, ha sido armonizada mediante la adhesión progresiva de los Estados miembros al Convenio de Munich sobre la patente europea, de 5 de octubre de 1973, del que también forman parte Suiza, Liechtenstein y Mónaco.

El sistema europeo es formado por dos Convenios sobre patentes, el citado Convenio de Munich y el Convenio de Luxemburgo sobre la patente comunitaria, de 15 de diciembre de 1975 que, en la actualidad, forma parte integrante del Acuerdo en materia de patentes comunitarias, firmado también en Luxemburgo en 15 de diciembre de 1989.

El Convenio de Munich no creó un derecho uniforme de protección, sino que permite obtener una protección en tantos Estados partes del Convenio como desee el solicitante. Este sistema se caracteriza por su gran flexibilidad, aunque presenta algunos inconvenientes por su complejidad y coste. Además, no prevé la existencia de un tribunal competente a nivel europeo para dirimir los litigios en materia de patentes, lo que presenta el riesgo de los tribunales competentes de los Estados miembros dictaren resoluciones diferentes.

Aunque distintos, los objetivos de los dos Convenios, Munich y Luxemburgo (1989), son complementarios. Así, el primero pretende racionalizar la expedición de las patentes mediante el establecimiento de un procedimiento centralizado, gestionado en la Oficina Europea de Patentes de Munich. De esta forma, el Convenio está abierto a la adhesión de todo Estado europeo, hecha previa invitación por el Consejo de Administración de la Organización Europea de Patentes. Por su turno, el segundo pretende alcanzar los objetivos del mercado único, especialmente por lo que se refiere a la igualdad de las condiciones de competencia y la libre circulación de mercancías.

El sistema de patentes en Europa se elaboró pues mediante convenios internacionales. Ello se debe a que estas iniciativas se adoptaron en una época en la que no se había establecido la competencia de la Comunidad en ese ámbito. Se trata de una fase ya superada, dado que el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha reconocido (Sentencia de 13 de julio de 1995. Asunto C-350/92. Reino de España c/ Consejo) la competencia de la Comunidad para intervenir en el ámbito de las patentes, si ello contribuye a realizar uno de los objetivos del Tratado: la libre circulación de mercancías o el establecimiento de unas condiciones no falseadas de competencia.

La Comisión ha estimado necesario hacer balance de la situación en materia de patentes comunitarias y sistemas de patentes en Europa. A tal fin ha elaborado un Libro Verde, en el que se analiza las carencias que se derivan de la ausencia de una vertiente comunitaria correspondiente al sistema europeo de patentes y de los obstáculos a su entrada en vigor. A continuación, aborda las cuestiones que se derivan de ello desde el punto de vista

Importante subrayar que todo sistema de patentes es hecho no con el fin precipuo de generar exclusividad para el inventor pero es ésta, tan solamente, una recompensa por el trabajo por él realizado. Visan así, los sistemas de patentes en todo el mundo, contribuir para el desarrollo tecnológico y científico de los pueblos ya que los procesos de invención tienen que ser archivados en los órganos concedentes de la patente y serán los mismos divulgados para la comunidad científica mundial.

C) Licencia de patente

La patente tiene la naturaleza jurídica de bien mueble, lo que le permite ser objeto de transmisión por venta o de concesión temporal de su explotación.

Así, la concesión de licencia de patente es la transferencia temporal del derecho de uso o de explotación de la invención patentada, mediante el pago de royalty, lo cual podrá ser fijo o porcentual.

El Reglamento CEE n.º 2349/84 de 23 de julio de 1984 definía la licencia de patente como "autorización por el titular de una patente (concedente de la licencia) a otra persona (licenciataria) para que explote la invención patentada por uno o varios de los modos de explotación previstos en el derecho de patentes, en particular la fabricación, utilización y comercialización"⁴⁵.

D) Know-how

"Una buena parte de la tecnología, particularmente de la tecnología de vanguardia, se posee hoy día como *Know-how*"⁴⁶. Así, ese simple facto por si caracteriza la importancia de tal contrato.

técnico, jurídico y político, tales como la armonización complementaria del derecho de patentes en el contexto comunitario.

Finalmente, el Libro Verde persigue un triple objetivo: *facilitar una visión general de la situación en materia de protección de la innovación por medio del régimen de patentes en la Comunidad Europea; *evaluar la necesidad de adoptar nuevas acciones comunitarias y/o modificar los regímenes actuales; *explorar la forma y el contenido posible de tales nuevas acciones.

⁴⁵ Este Reglamento estuvo en vigor hasta 31 de marzo de 1996, siendo sustituido por el Reglamento CE 240/96 de la Comisión de 31 de enero de 1996, lo cual se publicó en el D.O.C.E. L31 de 9 de febrero de 1996 y será aplicable hasta el 31 de marzo de 2006.

⁴⁶ MASSAGUER, Jose. El contrato de licencia de *Know-how*, Librería Bosch, Barcelona, 1989, España, p. 67.

El Reglamento CE 240/96, de 31 de enero de 1996, determina que Know-how es un conjunto de informaciones técnicas secretas, sustanciales e identificadas de forma apropiada, debiendo tener en cuenta lo siguiente:

- el término *secretas* significa que el conjunto de *know-how*, no es generalmente conocido ni fácilmente accesible, por lo que parte de su valor reside en la ventaja temporal que su comunicación confiere al licenciario;
- el término *sustanciales* significa que el *know-how* contiene información útil. Así, en el momento de la formación del acuerdo servirá lo mismo para mejorar la competitividad del licenciario permitiéndole, por ejemplo, acceder a un nuevo mercado, y incluso teniendo ventajas comparativas en relación a la competencia;
- el término *identificadas* significa que el *know-how* ha de describirse o registrarse en un soporte material de tal forma que sea posible comprobar si se cumplen los requisitos de secreto y sustancialidad y garantizar que no se restringe indebidamente la libertad del licenciario de explotar su propia tecnología.

Por lo tanto, estaría el contrato de know-how cualificado como aquél en que un obligado transfiere determinada tecnología (el transferente) contra el pago de una remuneración por el receptor de la misma tecnología⁴⁷.

En relación al know-how ha que hablarse de la operación de cesión. Así, cuando una parte obligase a comunicar a otra sus conocimientos secretos sustanciales e identificados para que esa última pueda utilizarlos estaremos delante de una cesión de know-how.

Finalmente, en relación a la licencia de *Know-how*, ha que hablarse que "dada la ausencia de legislación positiva y la complejidad de un contrato de esta naturaleza, los tratadistas hacen hincapié en que los contratos de licencia de *Know-how*, deben de ser muy meditados y extendidos por técnicos en la materia, dado el cúmulo de dificultades, y el carácter secreto de los conocimientos tecnológicos que se transmiten"⁴⁸.

⁴⁷ JACQUET, Jean-Michel y DELEBECQUE, Philippe. *Droit du Commerce International*, 2ª edición, Éditions Dalloz, Paris, 1999, France, p.193.

⁴⁸ CHULIÁ VICENT, E.; y BELTRÁN ALANDETE, T.. *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos*, volumen I, Cuarta edición, José Maria Bosh Editor, Barcelona, 1999, España, p. 255.

E) Marcas

Se entiende por Marca todo signo o medio que se distinga o sirva para distinguir en el mercado productos o servicios de una persona, de productos o servicios idénticos o similares de otra persona. También se consideran marcas las palabras, incluidas las que sirvan para identificar las personas; las imágenes, figuras, símbolos y gráficos; las letras, cifras y sus combinaciones; las formas tridimensionales entre las que se incluyen los envoltorios, los envases, la forma del producto o su presentación; y cualquier combinación de los signos o medios antes mencionados⁴⁹.

El Reglamento CEE 40/94 de 20 de diciembre de 1993 sobre la Marca Comunitaria contiene una definición idéntica que la establecida en la Directiva 89/104 relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros en materia de marcas. Así determina que todos los signos que puedan ser objeto de una representación gráfica, en particular las palabras, incluidos los nombres de las personas, los dibujos, las letras, las cifras, las formas del producto o de su presentación, con la condición de que tales signos sean apropiados para distinguir los servicios o productos de una empresa de los de otra empresa, pueden ser caracterizados como marca⁵⁰.

En términos muy similares se define la marca de fábrica o de comercio en el artículo 15 del anexo al Acuerdo de Marrakech, de 15 de abril de 1994, por el que se creó la OMC, ya analizado.

El Tribunal de Luxemburgo define que "el derecho de marcas tiene por objetivo proteger a los titulares contra las maniobras de terceros que, provocando un riesgo de confusión en el ánimo de los consumidores, intenten sacar partido de la reputación atribuida a la marca"⁵¹. Finalmente, la función esencial de la misma es "garantizar a los consumidores la identificación del origen del producto, permitiéndoles distinguir, sin confusión posible, este producto de los que tienen otro origen"⁵².

⁴⁹ Artículos 1 y 2 de la Ley española de Marcas, nº 32/1988 de 10 de noviembre, cuyo texto ya incorporó las previsiones de la Directiva 89/104, de 21-12-1988, a pesar de publicarse antes que ésta.

⁵⁰ Coexistiendo con las distintas marcas nacionales (sobre cuya reglamentación a nivel interno la Directiva 89/104 estableció normas de armonización) la marca comunitaria creada por el Reglamento 40/94 permite la protección en todo el ámbito de la Unión Europea (UE) sin necesidad de ser registrada en todos los Estados miembros.

⁵¹ Sentencia de 22 de junio de 1994 (Asunto C-9/93 IHT Internationale Heiz-technik GMBH y otros/Ideal Standard GMBH y otros).

⁵² Sentencia de 31 de octubre de 1974 (Asunto 16/74 Centrafarm B.V./Winthrop B.V.).

F) Licencia de uso de marca

Como las patentes, las marcas son bienes muebles susceptibles de cesión por todos los medios que el derecho reconoce, lo que permite su venta, su concesión o licencia de uso, además de poder ser dada en garantía o ser objeto de otros derechos reales.

La licencia comporta la autorización por el titular de la marca a otra persona para que utilice la misma, en exclusiva o no, en los productos que fabrique o comercialice, a cambio de un *royalty*, normalmente porcentual, sobre el precio de las unidades fabricadas o comercializadas con dicha marca.

G) Asistencia técnica

El Código de liberalización de operaciones invisibles y corrientes de la OCDE concibe la asistencia técnica como una actividad relacionada con la producción y distribución de bienes y servicios en todos sus grados, suministrada por un periodo de tiempo fijado en función del objeto particular de esta asistencia y en la que se incluyen por ejemplo consulta y visitas de expertos, preparación de planos y diseños, supervisión de fabricación, estudio de mercado y formación profesional.

Más complicado resulta, a veces, distinguir la asistencia técnica del *know-how*, sobretodo cuando se presta sin vinculación a ninguna operación de importación, y consiste simplemente en la trasmisión de conocimientos a través de asesoramiento técnico, formación de personal, desplazamiento de expertos, etc. La nota diferencial entre una y otra prestación hay que buscarla en el carácter secreto y no divulgado que suele tener todo *know-how*, mientras que la asistencia técnica no es más que la ayuda o asesoramiento para la puesta en práctica y correcta aplicación de unos determinados conocimientos técnicos no secretos, pero sólo al alcance de personal experto o altamente cualificado que, como tal, puede interpretarlos y aplicarlos.

H) Franquicia (*Franchising*)

“El contrato de franquicia presenta modalidades diversas, que no se refieren sólo a la distribución de productos. En función del tipo de prestación del sistema de franquicia al cliente final cabe realizar una tríptica distinción.

La franquicia industrial, que constituye normalmente un acuerdo entre fabricante, está destinada a la fabricación de productos por el franquiciado. En la franquicia de distribución el sistema se orienta a la comercialización de productos y en la franquicia de servicios a hacer posible la prestación de servicios por el franquiciado.

Son contratos de moderno desarrollo, cuya regulación específica en el panorama comparado se limita a normas de defensa de la competencia, así como a normas sobre la celebración y terminación del contrato protectoras de la posición del franquiciado⁵³.

El contrato de franquicia es complejo, con una múltiple variación de conceptos y formaciones. Como dicho, no es objeto del presente trabajo una profundización en las especies contractuales de transferencia de tecnología pero, tan solamente, un análisis genérico de tal categoría y su contextualización en las cuestiones de la economía internacional y su desarrollo sostenible. Así, no trataremos de la franquicia con más detenimiento, quedando tal tarea para una nueva oportunidad.

Finalmente, pese a haberse intentado ofrecer una tipología de las distintas prestaciones susceptibles de transferencia, no puede afirmarse que la tecnología se subdivida en una serie de compartimentos estancos independientes unos de otros.

Por lo tanto, por una parte, lo normal es que un mismo contrato contemple, como ya se dijo, diversas prestaciones de las aquí analizadas y englobadas bajo una rúbrica común como contrato de transferencia de tecnología, contrato de servicios o contrato de asistencia técnica, sin que el título que las partes hayan querido otorgar al contrato tenga transcendencia a ningún efecto (habrá que analizar el contenido de cada prestación en concreto para poder determinar el régimen legal aplicable). Por otro lado, una prestación concreta puede comportar la realización de prestaciones adicionales. Piénsese, por ejemplo, en un contrato de licencia de patente en el que, además de conferir al licenciatarlo el derecho de fabricar, deben suministrársele conocimientos (*Know-how*) y asesoramiento posterior para el perfecto desarrollo del producto a fabricar (asistencia técnica), con instrucciones precisas e incorporadas a un soporte (planos, fórmulas, etc).

⁵³ FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. Derecho del comercio internacional, Eurolex, Madrid, 1996, España, p. 332-333.

Concluyendo este punto tendremos varios tipos contractuales que fundamentan jurídicamente las prestaciones tecnológicas, figuras estas que muchas veces existen concomitantemente.

CONCLUSIONES – *Ultimas palabras*

El acceso a la tecnología, incorporada al capital o en los conocimientos, es una condición del ejercicio de las diferentes actividades económicas y constituye un elemento determinante en la capacidad competitiva de las empresas. Los contratos de transferencia de tecnología constituyen la forma normal del acceso a ese factor de producción (la tecnología desarrollada). Grande parte de estos contratos son elaborados entre empresas originarias de países industrializados y tecnológicamente avanzados, pudiendo constituir una cooperación recíproca.

Los referidos contratos aproximan aún, con frecuencia, empresas de desigual capacidad económica y tecnológica, principalmente empresas multinacionales y empresas nacionales. Siempre que la capacidad de negociación de la empresa adquirente y la empresa transferente es desigual, estarán creadas condiciones para el desequilibrio contractual. Así, presentes *cláusulas restrictivas* (limitativas de la libertad de acción, en el plano de la producción o de la comercialización) y/o *cláusulas abusivas onerosas*, cuanto a la determinación de los *royalties* que serán cobrados. Tal situación es agravada por la práctica común de transferencia de la tecnología por *paquetes tecnológicos*, quedando difícil para el adquirente el conocimiento de todos los elementos que hacen parte de la tecnología adquirida. Así, patente estará la eterna dependencia económica y tecnológica del adquirente en relación al transferente. Todas esas restricciones, cuando verificadas en larga escala, son susceptibles de afectar hasta la independencia económica de los Estados, formalmente soberanos.

Por constataren las características especiales de estos tipos contractuales, sobremanera a partir del final de los años 60, un número considerable de PVDs adoptó legislación específica en el dominio de la transferencia de tecnología.

De una manera general, tales legislaciones (las cuales tienen soporte en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas) confieren poderes de intervención a los Estados. La intervención, por ejemplo, podría estar caracterizada como la necesidad de autorización estatal para la celebración

de contratos de transferencia de tecnología entre empresas nacionales y extranjeras; prohibición de introducción en los contratos de determinadas cláusulas previstas en ley; prohibición de introducción de condiciones restrictivas para lo adquirente; imposición de introducción de cláusulas favorables a la empresa nacional o al país acogedor de la inversión (principalmente en materia de formación de recursos humanos, utilización de recursos locales, preservación del medio ambiente, etc).

Todavía, hoy por hoy es sabido que la simple intervención del Estado con el fin de limitación de la realización de los contratos de transferencia de tecnología no es la estrategia más acertada ya que genera un retraso aún mayor en el desarrollo tecnológico y social para los países de periferia. De esta forma, tendrán los PVDs que buscar nuevos mecanismos de inserción internacional con el objetivo de acelerar su desarrollo económico y consecuente equilibrio social.

Para eso, uno de los caminos más seguros y con participación internacional efectiva, preocupado el inversor no solamente con sus intereses de capital pero también con el desarrollo de la actividad productiva en si, es la creación de los grupos de sociedades de base contractual. Será el inversor no solamente un capitalista vinculado en la actividad pero un socio que pretende la mantención y desarrollo de la misma para mayores beneficios de capital. Además, pretende el desarrollo de la economía del propio Estado acogedor de las inversiones ya que procura una ampliación de su mercado de actuación. Así, los problemas enfrentados con la simple actuación de una multinacional alienígena (no vinculación de las mismas a los proyectos sociales y de desarrollo económico) en el Estado acogedor no ocurrirán con los grupos de sociedades ya que, generalmente, tienen participación de socios locales o nacionales.

Por otro lado, no ocurrirá la participación del Estado como gestor pero tan solamente como fiscalizador de las actividades desarrolladas y, fundamentalmente, como generador de desarrollo económico y social por vía de los organismos de fomento a la actividad productiva⁵⁴.

Finalmente, será este un nuevo instrumento de transferencia de tecnología ya que podrá el socio internacional hacer su aporte de capital por

⁵⁴ Ejemplo en Brasil es el BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, que participa como órgano que financia sinnúmeros de proyectos de instalación de multinacionales en Brasil en los sectores de telecomunicaciones, petróleo, etc. Tiene demostrado ser esta una nueva forma de actuación del Estado.

medio de la integralización de tecnología avanzada. Importante subrayar aquí que no generará, como las demás operaciones de transferencia de tecnología la dependencia tecnológica ya que el transferente dejará de practicar una mera operación de transferencia y recibimiento de *royalties* para integrarse al proyecto constituido ya que es lo mismo socio del nuevo emprendimiento realizado.

Concluyendo, como dicho arriba, no es este el único instrumento posible para la inserción de los países de periferia en el nuevo orden económico internacional pero será, con toda certeza, un instrumento que permitirá intereses de capital para toadas las partes vinculadas (desarrollados y en vías de desarrollo) y con más justicia social.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- GARCIA-AMADOR, F. V. El derecho internacional del desarrollo, Editorial Civitas, Madrid, 1987, España, p. 78.
- AMIN FERRAZ, Daniel. Joint Venture e Contratos Internacionais, editora Mandamentos, Belo Horizonte, 2001, Brasil, p. 185 y ss.
- UNGER, Roberto Mangabeira. Democracia Realizada, a alternativa progressista, Boitempo editorial, São Paulo, 1999, Brasil, p. 49.
- ANTUNES, José Augusto Q. L. Engracia. Os Grupos de Sociedades, Livraria Almedina, Coimbra, Portugal, 1993, p.10.
- DI GIOVANNI, Ileana. Derecho intrnacional económico, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, p. 63.
- FELGUEIRAS, Maria da Gloria. Os factores determinantes na instalação de empresas brasileiras em Portugal, Coimbra, Faculdade de Economia, 1994, Portugal, p.21 y ss.
- SHIRM, Stefan A. Mercados Globais e Margem de Ação do Estado, Centro de Estudos Papers, 1999, nº 36, Brasil, p.22.
- ALONSO PÉREZ, Matilde. Desarrollo y cooperación, Tirant lo Blanch, Valencia, 1999, España, p.89.
- HINOJOSA MARTÍNEZ, Luis Miguel. La regulación de los movimientos internacionales de capital desde una perspectiva europea, McGraw-Hill, Madrid, 1997, España, p.36.
- BARTLETT, Christopher. Revista Brasileira de Comércio Exterior (RBCE), Ano XI, nº 45, out/nov/dez de 1995, Rio de Janeiro, Brasil, p. 58 y ss.
- COMPARATO, Fabio Konder. Estado, Estrutura e Função Social, Revista dos Tribunais, nº 732, ano 85, outubro de 1996, São Paulo, Brasil, p. 38 y ss.
- FONSECA, José Julio Borges da. Direito Antitruste e Regime das Concentrações Empresariais, Editora Atlas, São Paulo, 1997, Brasil, p. 67 y ss.
- BRAILLARD, Philippe. Théorie des Relations Internationales, Presses Universitaires de France, Paris, 1977, p. 190 y ss.
- Países de periferia entendidos como aquellos que producen , en su esencia bienes primarios. En ese sentido: BALASSA, Bela. El desarrollo económico y la integración, Centro de estudios monetarios latinoamericanos, 1965, México, p.43.

- MARIÑO MENÉNDEZ, Fernando y FERNÁNDEZ LIESA, Carlos R. El desarrollo y la cooperación internacional, Coedición de la Universidad Carlos III de Madrid y Boletín Oficial el Estado, Madrid, 1997, España, p.99.
- FONSECA, João Bosco Leopoldino da. Lei e proteção da concorrência, Forense, Rio de Janeiro, 1995, Brasil, p. 10.
- BONI ARISTIZÁBAL, Alejandra y FERRERO DE LOMA-OSORIO, Gabriel. Introducción a la cooperación para el desarrollo, Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, 1997, España, p. 51.
- LINDERT, Peter H. Economía Internacional, Ariel Economía, Barcelona, 1994, España, p. 68.
- SILVA, José Afonso da. Curso de Direito Constitucional Positivo, Editora Malheiros, São Paulo, 1999, Brasil, p. 727.
- SILVEIRA, Paulo Antônio Caliendo V. da. Defesa da Concorrência no Mercosul, Editora Ltr, São Paulo, 1998, Brasil, p. 57.
- SALOMÃO FILHO, Calixto. Direito Concorrencial (As estruturas), ed. Malheiros, São Paulo, 1998, Brasil, p. 47.
- VIDAL VILLA, José María. Mundialización e integración económica, in Integración Eurolatinoamericana, Coordinador, MOLINA DEL POZO, Carlos Francisco, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1998, Argentina, p.141.
- DIEZ DE VELASCO, Manuel. Instituciones de derecho internacional público, duodécima edición, editorial tecnos, Madrid, 1999, España, p. 589.
- LAROCHE, Josepha. Politique Internationale, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1998, France, p. 148.
- PANNUNZIO, Antonio Carlos; SATO, Eiti; ALMEIDA, Paulo Roberto de; GONÇALVES, Reinaldo; y, LOHBAUER, Christian. O Brasil no Cenário Internacional, Fundação Konrad Adenauer, São Paulo, 2000, Cadernos Adenauer, nº 2, Brasil, p.73.
- AMIN FERRAZ, Daniel. Ob. cit., p. 195 y ss.
- CHECA MARTÍNEZ, Miguel. El *Trust* angloamericano en el Derecho español, Mc Graw Hill, Madrid, 1998, España, p. 8 y ss.
- NASCIMENTO, Cynthia Araujo. A política de concorrência no Brasil e o novo paradigma regulatório, Revista do BNDES, nº 5, Vol. 3, Rio e Janeiro, junho de 1996, Brasil, p. 161 y ss.
- GÓMEZ GALÁN, Manuel; y, SANAHUJA, José Antonio. El sistema internacional de cooperación al desarrollo, Cideal, Madrid, 2ª edición, 1999, España, p. 257.
- CHAMPAUD, Claude. Le Pouvoir de Concentration de la Société par Actions, Librairies Sirey, Paris, 1962, France, p.197.
- RODIÈRE, René. Droit Commercial – Groupements Commerciaux, 10ª ed., Dalloz, Paris, 1980, France, p.423.
- TAVARES BORBA, José Edwaldo. Direito Societario, Editora Freitas Bastos, Rio de Janeiro, 1997, Brasil, p. 375.
- CARVALHO, Orlando de. Criterio e Estrutura do Estabelecimento Comercial, I, Coimbra, 1967, Portugal.
- BROSETA PONT, Manuel. Manual de derecho mercantil, 10ª edición, reimpresión 2000, editorial tecnos, Madrid, España, p. 390.
- SANTOS, A. Marques dos. Transferencia Internacional de Tecnología, Economia e Direito, Alguns Problemas Gerais, Cadernos de Ciencia e Tecnología Fiscal, 132, Lisboa: DGCI, 1984, Portugal, p. 22 y ss.

BONETE PERALES, Rafael (Coordinadora – Eve Rimoldi de Ladmann). MERCOSUR y Comunidad Europea. La Cooperación científico-tecnológica, 2ª edición, 1998, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, Argentina, p. 135.

SULLIVAN, Neil F. Technology Transfer (Making the most of your intellectual property), Cambridge University Press, Cambridge, 1995, Great Britain, p. 5.

PASTOR RIDRUEJO, José A. Curso de derecho internacional público y organizaciones internacionales, séptima edición, reimpressão 2000, Editorial Tecnos, Madrid, España, p. 787.

MASSAGUER, Jose. El contrato de licencia de *Know-how*, Librería Bosch, Barcelona, 1989, España, p. 67.

JACQUET, Jean-Michel y DELEBECQUE, Philippe. Droit du Commerce International, 2ª édition, Éditions Dalloz, Paris, 1999, France, p.193.

CHULIÁ VICENT, E.; y BELTRÁN ALANDETE, T.. Aspectos jurídicos de los contratos atípicos, volumen I, Cuarta edición, José Maria Bosh Editor, Barcelona, 1999, España, p. 255.

Artículos 1 y 2 de la Ley española de Marcas, nº 32/1988 de 10 de noviembre, cuyo texto ya incorporó las previsiones de la Directiva 89/104, de 21-12-1988, a pesar de publicarse antes que ésta.

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. Derecho del comercio internacional, Eurolex, Madrid, 1996, España, p. 332-333.

LIMITAÇÕES URBANÍSTICAS À PROPRIEDADE PRIVADA – A FUNÇÃO SOCIAL COMO LEGITIMADORA E CONDICIONANTE DAS INGERÊNCIAS ADMINISTRATIVAS À PROPRIEDADE PRIVADA

Raissa Rodrigues Gomide Mafia
Bacharel em Direito pela UFV

SUMÁRIO: 1. Introdução; 2. O direito de propriedade; 2.1. Terminologia, conceito, fundamento jurídico e evolução histórica; 2.2. O direito de propriedade no Brasil: evolução, disciplina jurídica, quadro atual e perspectivas; 2.2.1. A propriedade urbana; 3. A função social da propriedade; 3.1. Aspectos gerais: conceito, conteúdo; 3.2. A função social da propriedade urbana no atual contexto legal-urbanístico brasileiro; 4. Limitações urbanísticas ao direito de propriedade; 4.1. Limitações urbanísticas: conceito, conteúdo, espécies; 4.2. Limitações urbanísticas ao direito de propriedade: o problema da denominação, delimitação do tema e definição; 4.3. Principais espécies de limitações urbanísticas ao direito de propriedade: breve análise conceitual e finalística; 5. A função social e as ingerências administrativas na propriedade; 5.1. A função social como legitimadora; 5.2. A função social como condicionante; 6. Conclusão; 7. Resumo e 8. Bibliografia.

PALAVRAS-CHAVE: direito de propriedade; função social da propriedade; limitações urbanísticas.