

8793094
2eje.



UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE

ESCUELA DE DERECHO

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

CLAVE : 8793 - 09

" LA IMPORTACION PARALELA EN EL DERECHO
POSITIVO MEXICANO "

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN DERECHO

P R E S E N T A :

FERNANDO CALDERON GOMEZ

ASESOR: LIC. GUSTAVO RAMIREZ VALDEZ



CELAYA, GTO.

1994.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ABOGADO. En la definición mas digna y excelente, es quien sabedor del derecho, atiende a los valores universales del orden legal; lo mismo como Magistrado que como Consejero, igualmente como Catedrático que como Funcionario o Legislador, así como Postulante o Político...

EL JURISTA. Es en sí, el conocedor de la razón de ser de la ley, el servidor devoto y el guardián de los preceptos universales del orden jurídico...

EL DERECHO INTERNACIONAL. Se concibe como un soberbio instrumento de convivencia universal; como una disciplina legal actuante y viva, que precisa del concurso entusiasta y vigoroso de los Juristas, para llenar con eficacia y plenitud su función en la vida de la sociedad universal, y para que responda al reto que le ha lanzado una civilización agresivamente progresista...

EL LEGISTA. Cuya tarea es cada día más respetable, viene a ser un factor de la mayor importancia, en esa labor de la sustitución de la Anarquía y del exceso, por el orden y la Ley, en el campo internacional.

*No hay derecho alguno contra el DERECHO;
Sin éste, no hay en la tierra más que una vida sin dignidad y
una muerte sin esperanza...*

CON MI MAS PROFUNDO SENTIMIENTO:

PAPÁ... *Hoy, esta tesis de grado, representa
la cúspide del concurso de mis módicos esfuerzos,
en el lapso de la primera parte de mi vida.
Hoy por hoy, tal y como lo inculcaste,
hasta la victoria siempre...*

*Creo en la inmortalidad del alma,
como un acto supremo de Fé...
en el carácter razonable de
la obra de Dios... **MI MADRE.***

ABBY E ISRAEL... *Hermanos. Porque gracias a éstos logros,
dejamos de ser
celdillas del conglomerado humano...*

*Porque el Amor, es el sueño confuso
que matiza el espíritu...
por siempre **TÚ...CLAUDIA.***

CON TODO MI RESPETO Y AGRADECIMIENTO...

SR. LIC. CARLOS VIÑAMATA PASHQUES,
*Abogado, Conferencista y Maestro Emérito de la
Legislación de Propiedad Industrial e Inversiones Extranjeras,
a nivel Nacional.*

Luz en la creación de éste tema...

SR. LIC. ENRIQUE ROLDAN MEJIA,
*Brillante Abogado y guía
en el empedrado de este desarrollo...*

SR. LIC. GUSTAVO RAMIREZ VALDES,
*Distinguido Abogado y Catedrático de nuestra Universidad,
quien siempre me ha brindado su apoyo profesional...*

*Y demás Abogados Catedráticos
que me han conformado,
el espíritu humilde que se requiere para aprender...*

INDICE

PROLOGO

CAPITULO I ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

1.1. EPOCA ANTIGUA	1
1.2. EDAD MEDIA	2
1.3. EPOCA PRECORTESIANA	3
1.4. EPOCA COLONIAL.....	6
1.5. EPOCA INDEPENDIENTE	13
1.6. EPOCA CONTEMPORANEA.....	21

CAPITULO II CONCEPTOS BASICOS

2.1. CONCEPTO DE IMPORTACION	26
2.2. TIPOS DE IMPORTACION	27
2.3. CONCEPTO DE MARCA	36
2.4. CLASES DE MARCAS	47

2.5. CONCEPTO DE PATENTE	52
2.5.1. ESPECIES DE PATENTES	55
2.5.2. LICENCIAS DE PATENTES	57
2.5.3. CONTRATOS DE LICENCIA	60
2.5.4. CONTRATOS DE FRANQUICIA	62
2.6. CONCEPTO DE COMPETENCIA DESLEAL	64

CAPITULO III
JURISPRUDENCIA MARCARIA Y
FUNCION DEL ABOGADO

3.1 LA PROTECCION DE LAS MARCAS NOTORIAS EN LA - JURISPRUDENCIA MEXICANA	75
3.2 EL PAPEL DEL ABOGADO EN EL DESARROLLO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL	98

CAPITULO IV
TRATADOS INTERNACIONALES QUE RIGEN LA PROPIE-
DAD INDUSTRIAL

4.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (GATT)	108
4.2 NECESIDAD DE REFORMAR EL CONVENIO DE PARIS -- PARA LA PROTECCION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL DEL 20 DE MARZO DE 1983	136

4.3 ASPECTOS LEGALES DE INTERCAMBIO COMERCIAL INTERNACIONAL; SU REGULACION Y EFECTOS, EN PARTICULAR A LAS RELACIONES ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	155
--	-----

**CAPITULO V
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
ESQUEMA**

5.1 PROBLEMATICA DE LA IMPORTACION PARALELA	166
5.2 PRINCIPALES PROBLEMAS QUE PLANTEA EL CONVENIO DE PARIS A LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO EN MATERIA DE MARCAS	171
5.3 PROBLEMAS PRINCIPALES QUE PLANTEA EL CONVENIO DE PARIS A LOS PAISES EN DESARROLLO EN MATERIA DE PATENTES	178
5.4 PROBLEMAS PRINCIPALES QUE PLANTEA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) EN MATERIA DE MARCAS	187
5.5 PROBLEMAS PRINCIPALES QUE PLANTEA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA) EN MATERIA DE PATENTES	192
CONCLUSIONES	200

PROLOGO

En el Comercio tanto Nacional como Internacional, existen conductas por parte de quienes se dedican o intervienen en el Intercambio comercial, que van en contra de los Intereses de la competencia, y esto, en aras de la libertad de comercio; dichas conductas provocan lo que denominamos en materia mercantil una Competencia Desleal.

Asimismo, en el Comercio Internacional dicha Competencia Desleal se puede entender o manifestar de varias maneras, entre ellas, por medio de las denominadas IMPORTACIONES PARALELAS, esto es, por medio de la introducción de productos que siendo susceptibles de comerciar de un país o estado a otro, se lleve a cabo bajo los auspicios legales correspondientes, pero afectando severamente los intereses no sólo económicos o comerciales, sino jurídicos y sociales al poner en riesgo la reputación de un producto, así como de su marca y muy posiblemente hasta de su patente de invención en algunos casos.

Situación que conlleva el ejercicio acelerado de la defensa de los intereses legales del sujeto pasivo de dicha acción.

Por otra parte, es importante hacer mención que precisamente en el momento cúspide, en el ámbito del Comercio Internacional, que vive nuestro país al haberse acordado el denominado Tratado de Libre Comercio (TLC), North American Free Trade Agreement (NAFTA), por parte de los Poderes Legislativos de los países interventores (CANADA - ESTADOS UNIDOS MEXICANOS - ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA), pudiendo así conformar el bloque comercial más importante y más grande

de nuestro planeta, en donde por cuestión obvia la afluencia comercial se dará a un ritmo más acelerado, con las mínimas trabas legales y arancelarias, y que por lo mismo se dé un mayor auge al desarrollo de aquel comercio que va en contra de una competencia sana, honrada y cabal, si no existe un adecuamiento más severo al clausulado que conforma esta materia en la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

Por lo tanto, este es Señores Licenciados, Catedráticos y Maestros míos, el motivo que conforma mi inquietud al desarrollar este tema para poder obtener el Título de LICENCIADO EN DERECHO, el cual pongo a su respetuosa y distinguida consideración y análisis.

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

1.1 EPOCA ANTIGUA

Existen cuatro teorías consideradas como antecedentes históricos de la Propiedad Industrial, y estas son:

- a) Teoría de la Concesión.
- b) Teoría Contractual.
- c) Teoría del Derecho Personal.
(que fungió hasta la edad media).
- d) Teoría de la Propiedad Inmaterial
(que es la que funge en la actualidad). (1)

Se estipula que en la Legislación del Derecho Romano no existía el reconocimiento al derecho de autor, pero si se reconocían las tres primeras categorías citadas en los incisos anteriores. (1)

Admitían la propiedad de una invención o creación intelectual exteriorizada en un cuadro material, dibujo manuscrito, escultura y/o pintura. Protegiendo el registro de esa creación. (1)

Se mantiene hasta el siglo XV, en que la imprenta le dá origen a los sistemas de los privilegios, también conocidos como formalistas; los cuales logran en su obra cumplir estrictamente con todas y cada una de las formalidades de su época. (1)

(1) Vilamata Faachtes, Carlos. Desarrollo Histórico de la Propiedad Industrial. México 1993. Ed. U.N.A.M. p. 20

1.2 EDAD MEDIA

Una real pragmática de 1558, prohibía circular en Castilla, cualquier libro impreso sin licencia del Rey y su Consejo, aunque hubiere sido estampado en las ciudades de: Aragón, Valencia, Cataluña y Navarra, que gozaban de fueros regionales. (1)

En 1752 fue promulgada una resolución para los reinos de Castilla y Aragón. Las cortes españolas en 1813 dictan una Ley de Propiedad Intelectual, inspirada en el Régimen Legal Frances del 24 de julio de 1793. (1)

Posteriormente se desarrolla la Ley de Imprenta de 1854; y un nuevo régimen sobre Propiedad Literaria de 1847; luego el 10 de enero de 1879 se sanciona la Ley de Propiedad Intelectual que estuvo vigente hasta el 11 de noviembre de 1987, en que entró en vigor la Ley 22/1987, en España. (1)

La Ley Española de 1879, sirve de ejemplo a todas las leyes latinoamericanas por lo cual estas continúan con el sistema formalista. (1)

Las colonias Inglesas de América, también siguen un régimen formalista, pero basado en el Estatuto de Propiedad Industrial, sancionado en Inglaterra en 1709. (1)

(1) Villamata Paschke, Carlos. Desarrollo Histórico de la Propiedad Industrial. México 1993. Ed. U.N.A.M. p. 21

1.3 EPOCA PRECORTESIANA

La investigación de la Historia del Derecho tiene como resultado inmediato establecer la evolución de las instituciones jurídicas y dar a conocer lo que la experiencia ha enseñado. "El Derecho no surge repentinamente -dice Fernández del Castillo- nace con la sociedad, y con ella sufre sus transformaciones, y por eso el Derecho de hoy, tiene que ser la evolución del Derecho de ayer, de la misma manera que la sociedad de hoy, no es sino la evolución de la sociedad de ayer, y por eso si procuramos una solución jurídica a nuestra situación actual, solo podremos encontrarla a la vista de las instituciones jurídicas procedentes". (2)

Estas reflexiones en las que se basa el jurista mexicano para destacar la importancia de los estudios de Historia Jurídica son de nuestro absoluto parecer, y ello nos ha movido a inquirir por lo que a los derechos sobre marcas toca, cuáles son sus antecedentes en la historia legislativa de nuestro país. El conocimiento que se tenga de los sistemas legislativos implantados, de la eficacia o ineficacia de los mismos, así como de las reformas que han sufrido, se traducirá en avivar en nuestros juristas y principalmente en los encargados de legislar para México, la convicción de que es necesario reglamentar estos derechos atendiendo a nuestra realidad social. Persuasión que, habrá de contribuir a darnos reglas adecuadas a nuestros problemas, rechazándose para siempre "Las Leyes que nos preparan los que, en lugar de ir a nuestra realidad histórica y sacarlas de allí penosamente, con un estudio paciente y poco deslumbrante, toman doctrinas y leyes ya escritas y completas que encuentran

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 10.

fácilmente en libros extranjeros", como dijera el maestro Esquivel Obregón. (2)

Los historiadores nos describen el grado de adelanto que las ciencias y las artes alcanzaron entre los mexicanos, antes de la conquista española. La formación matemática del calendario llevado a gran perfección, así como el conocimiento del curso y posición de los astros. La industria textil incrementada por el hábil manejo de los telares (zozopastles), que produjo géneros de telas de algodón, plumas, pelo de conejo y de ardilla; los admirables trabajos de orfebrería; la fabricación de vasijas de barro para servicio y adorno de la casa, y en fin, los numerosos y variados efectos que los antiguos mexicanos vendían en los mercados, según las descripciones que de los "planquiztlis", hacen entre otros, Cortés y Díaz del Castillo, son datos indicativos de la avanzada cultura de los pueblos de Anáhuac. Todos los historiadores así lo han reconocido y también puede atestiguarlo el inmenso tesoro de arte precortesano que aún se conserva. (2)

Por otra parte, la organización política y el derecho de gentes; el derecho de las personas, de familia y de propiedad; el derecho penal, el derecho procesal; la administración de justicia; la regulación de las actividades comerciales, etc., son todos ellos aspectos de la Ciencia Jurídica en la que nuestros antepasados Aztecas dejaron notables ejemplos de su sentido del derecho. (2)

Sin embargo, considero que en lo tocante al Derecho sobre las Marcas, ninguna disposición directa o indirecta parece haberse dictado. El estudio de la reglamentación de los comerciantes al menudeo, que vendían sus productos en los mercados de la ciudad y de los comerciantes al por mayor, que estaban organi-

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 11.

zados y recibían el nombre de "pochtecas", no arroja ningún dato a cerca del empleo de signos para distinguir las obras industriales en los mercados, ni de la represión de la venta de mercancías alteradas, no obstante que la falsificación de medidas sí era castigada severamente con la pena de muerte, independientemente de la destrucción de aquellas. (2)

Asimismo, la consulta de la bibliografía formada, por Los Antiguos Mexicanos, de Herbert Spencer, "El Derecho de los Aztecas", de J. Kohler, "Discurso sobre la Legislación de los Antiguos Mexicanos", de Francisco León Carbajal, "El Derecho Mexicano antes de la Conquista", de Lucio Mendieta y Núñez, "Derecho y Organización Social de los Aztecas", de Salvador Toscano, "Estado de las Legislaciones Maya, Acolhua y Mexicana antes de la Conquista de México", de Manuel Rivas y Cosgaya, y el reciente estudio de Amalia Cardoso de Méndez "El Comercio de los Mayas Antiguos"; tampoco permite suponer la existencia de las Marcas en su acepción jurídica entre los antiguos mexicanos. Pero obviamente no debe tomarse como válida en términos absolutos la conclusión citada; por lo que el estudio directo de piezas de la cerámica y la orfebrería o el de los artículos textiles, por parte de nuestros arqueólogos y etnógrafos, quizá conduzca a resultados distintos. (2)

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 11 y 12

1.4 EPOCA COLONIAL

Al reseñar y juzgar un estado del comercio de nuestro país durante la dominación española, el Lic. Manuel M. Ortiz de Montellano dice que los romanos dejaron por mucho tiempo el comercio en manos de los pueblos conquistados y que en la Edad Media fue la ocupación de los judíos; pero que "los españoles en América la reservaron para sí; cercaron sus colonias con una barrera más insuperable que la de China, y así secuestradas aquellas del resto del viejo mundo, no fue durante tres siglos la mayor parte del Nuevo Mundo descubierto por Colón, otra cosa que el patrimonio de los Reyes Católicos. No tocaban a las puertas de la Nueva España más que las flotas españolas, los frutos de esta tierra, sus metales preciosos, iban directamente a las arcas reales, y sobre el monopolio de un continente a donde no llegaban más que productos españoles... No existió el comercio sino en ese círculo mezquino de las pequeñas transacciones casi domésticas, que no exigían la sanción de principios jurídicos muy complicados. Si tal era el comercio exterior de la Nueva España, fácil es concebir cual sería el comercio Interior". (2)

Y siendo la industria y el comercio los factores determinantes del derecho Marcario, la anterior apreciación no por apasionada es menos valiosa para explicar la falta de Marcas propiamente dichas en la época colonial, y la ausencia por lo mismo, de "normas jurídicas protectoras del Derecho a la Marca" tal y como en nuestros días lo entendemos. Hay más autorizados investigadores que han venido a decir en torno a la propiedad Industrial que en los territorios de la Indias "no se encuentran en las fuentes del Derecho Indiano normas jurídicas reguladoras de

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Forra, S.A. México 1991. p. 15.

esta materia a lo largo del período colonial". (2)

Sin embargo, sí existen datos acerca del uso de Marcas y de disposiciones que atañen a las mismas; sólo que se trata de Marcas con funciones mucho más restringidas que las que desempeña el signo Marcarlo contemporáneo. En efecto, el Emperador Carlos V, ordenó por Cédula dada en Granada el 9 de Noviembre de 1526, que sin limitación, indios, negros o españoles, podían y debían trabajar en las minas como cosa propia, pagando únicamente el quinto real. Con tal estímulo "pronto se abrirían minas comenzando entonces la extracción de los metales preciosos necesarios para proveer a la creciente demanda de Cruces, alhajas, y vasos sagrados que requería el clero a fin de exteriorizar el espíritu religioso de la época; para satisfacer los gustos de la recién establecida falange de señores encomendadores, de funcionarios y pobladores, y sobre todo, para calmar los incansables apuros de la monarquía. El auge de tal industria que llegó a tener renombre universal, especialmente en el ramo de plata y oro, precisó de prevenciones legislativas que garantizaran un eficaz control del pago de los reales derechos. (2)

En tanto se refieren a las Marcas tomadas ya con una finalidad que guarda parentesco cercano con la que hoy se les asigna, merecen especial mención los Ordenamientos siguientes:

"a) Ordenanzas dictadas en lo tocante al arte de la platería" por le Marqués de Cadereyta el 20 de octubre de 1638:

"Bva.:

El orden que se ha de seguir para que no se defraude el quinto real, así de parte de los plateros como del Veedor y oficiales

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 16.

reales, es el siguiente:

- 1) Antes de labrar la plata u oro, los plateros están obligados a presentar la pasta a los oficiales reales, para que estos vean si está quintada y Marcada.
- 2) El Veedor, en presencia de dichos oficiales reales, las marcará con la Marca y señal que para este efecto deben --llevar".

"17va.:

- 1) Que los plateros de oro y plata han de tener Marca y señal conocida para identificar las piezas que labren.
- 2) Que esta Marca han de registrarla ante el Escribano Público del Cabildo de la Ciudad de México.
- 3) Que sin ella no pueden vender piezas bajo penas". (2)

"18va.:

Que el Veedor no reciba pieza alguna de oro ni de plata sin que tenga la señal y Marca de la artífice que la labró". (2)

La Cédula Real del 1º de octubre de 1733 dio instrucciones específicas sobre la platería, entre las que por su interés para el tema que tratamos se transcribe ésta:

"f) Que el platero que necesitare oro o plata debería conseguirlo de los Oficiales Reales, en las Cajas de Quinto a cuenta. Que al estar acabada, se llevara la pieza para que estos ministros le pusieran el cuño del quinto o diezmo; reconociéndose también la pieza por el ensayador mayor, a fin de que siendo de once dineros,

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Médico de Proyectiles Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 17.

la Marcara con la Marca de su nombre..."

"1) Que en cuanto a los plateros de la Ciudad de México... no se puede vender alhaja alguna de plata sin que esté Marcada del artífice y del Marca dor, conforme a lo dispuesto por las leyes".

(2)

Aunque expedidas par el Perú, las ordenanzas de ensayadores de 1649-1651 contienen cláusulas que son de interés, tanto por los detalles que encierran como por la posibilidad de que hayan sido observadas en México. En lo que se refiere a las Marcas merece reproducirse la cláusula contenida en el Capítulo XXV:

"Ordenamos que cada platero que labrare piezas de oro o plata tenga su Marca particular la cual manifieste ante la Justicia o escribano de cabildo del lugar a donde residiere, y esta Marca la eche y ponga en las piezas que labrare, para que se hallare no estar de la Ley, que debe tener la plata y oro, se proceda contra el platero por todo rigor de derecho. Y este capítulo hará pregonar los ensayadores mayores en todas las ciudades, villas y lugares donde fueren a visitar, llevando para ello orden especial del Virrey". (2)

Confirmando el tenor de las ordenanzas de 1638, las ordenanzas del Virrey Fuente Clara de 1746, prevenían:

"Ordenanza 18:

a) Que los plateros de oro y plata han de tener Marca, señal conocida, que pongan en las piezas que labren. (2)

b) Que registren su Marca ante el Escribano del Juez

(2) Sopóveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1981. p. p. 17 y 18

Veedor". (2)

En las "Ordenanzas de Ensayadores, formadas por el Lic. D. Joseph Antonio Lince González, ensayador mayor del reino y Juez Veedor del noble arte de la platería, batlojas y tiradores de oro y plata", dadas en México el 7 de Julio de 1783 y confirmadas por el Virrey Matías de Galvez por Real orden del 30 de diciembre del mismo año, se recordó "Que el ensayador debe practicar por sí mismo (sin cometerlo a otra persona) frecuentes visitas, a lo menos cuatro en cada año en el castillo, fortales, plazas, plate-rías, y demás parajes donde se comercie o pueda comerciar la plata u oro, recogiendo lo que halle sin Marca, quinto o diezmo, siendo pieza capaz de admitirlas para que se proceda a lo que haya lugar según las Reales disposiciones, Ordenanzas y Bandos, dando cuenta oportunamente con las causas que forme". (2)

Finalmente, en el Capítulo VIII de las mismas Ordenanzas se previene: "Después de fundidas y ensayadas las platas u oros, y puestas las Marcas de la Ley y nombre del ensayador, remitieran las piezas al Justicia del partido, para que tomando razón de ellas

- 1.- La Marca del Quinto comprobando el pago de los impuestos.
- 2.- La Marca del Ensayador para indicar la Ley del Metal.
- 3.- La Marca del Artífice junto con su nombre, para evitar fraudes en su libro que para el efecto debía tener, y puesta en cada pieza la Marca del Lugar y Real Corona... les dan la certificación o guía... para que con estos requisitos se pueda libremente conducir la plata u oro". (2)

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 19.

De lo anterior se concluye que las piezas de plata debían llevar tres Marcas:

Es curioso advertir que la mayor parte de la plata labrada que se conserva de esa época no ostenta todos los signos obligatorios de referencia, omisión que se explica por la frecuencia con que los plateros defraudaban al fisco, porque las Marcas no contribuían a la belleza de la pieza y muchos clientes las objetaban. (2)

Además de las disposiciones mencionadas que en su mayoría se dictaron para México, debe citarse otro ordenamiento en el que se hace referencia a Marcas que como las aludidas, eran más bien de control estatal, similares a las que ahora en la actualidad se conocen como "Marcas Obligatorias". Tal es el Artículo 30 del Reglamento y Aranceles Reales para el Comercio Libre de España e Indias, del 12 de octubre de 1778, que preveía que las mercaderías embarcadas para las Indias deberían ir provistas de sus respectivas y Legítimas Marcas, estableciendo que "siempre que resultare comprobada la falsedad de las Marcas y despachos, se castigarán a los autores y cómplices de ese grave delito con las penas que van referidas en el citado Artículo 18 de ese Reglamento... Las penas establecidas en dicho Artículo eran el decomiso de la mercadería, cinco años de presidio en uno de los de Africa y la de quedar privado, para siempre de hacer el comercio en las Indias. (2)

En el Siglo XVII empezaron a usarse Marcas de fuego, que eran hechas en hierro o en bronce calentado al rojo vivo para aplicarlas en los cortes superior e inferior de los libros en México durante el período de la Colonia Española. Las usaban las

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p.19.

corporaciones monásticas y de educación para dar a conocer la procedencia de un libro de las antiguas bibliotecas mexicanas. En la Bula expedida por Pío V y Sixto V, se excomulgaba a los que se robasen los libros de las bibliotecas. Más a pesar de la Bula Papal -afirma D. Rafael Sala- parece que los libros seguían emigrando de sus estantes, siendo necesario buscar un distintivo de la biblioteca a que pertenecían que fuese más eficaz que un simple sello del convento o un, ex libri, cosas ambas que podían hacerse desaparecer. En esas épocas, -agrega el mismo autor español- ya acostumbrados a señalar con Marcas de fuego al ganado, lo mismo que a los esclavos indígenas, no tuvieron grandes escrúpulos para adoptar el mismo procedimiento bárbaro para con los libros. (2)

La práctica que relatamos tiene interés como un antecedente de las Marcas colectivas en nuestro país. Es verdad que dichas Marcas no tenían una finalidad netamente mercantil, pero en la evolución histórica de las Marcas, estas que recopila Sala, constituyen una importante muestra del concepto de Marcas para impresiones y publicaciones. Son un antecedente inmediato al concepto moderno de la función marcaria, ya que no sólo señalaban la procedencia del Convento o Escuela a que el libro pertenecía, sino también indicaban el origen de su fabricación. Recuérdese que implantada que fue, en Nueva España la imprenta (Siglo XVI), la producción bibliográfica nacional se nutrió en los talleres y bibliotecas conventuales. (2)

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 20.

1.5 EPOCA INDEPENDIENTE

La misma situación que hemos señalado acerca de la deficiente protección legislativa del derecho sobre las Marcas durante la Colonia, prevaleció hasta la última década del Siglo XIX. En los años siguientes a su separación política de España, en México encontramos únicamente disposiciones aisladas a propósito de las instituciones marcarias. Pero tal ausencia de una codificación protectora de estos derechos no es privativa de nuestro país, sino que también se advierte en las demás naciones. Así vemos que en España el primer cuerpo de reglas para el aseguramiento de las Marcas se contiene en el Real Decreto del 20 de noviembre de 1850 en Francia, antes de la Ley del 13 de junio de 1857 que coordinó y sistematizó las disposiciones sobre Marcas de fábrica, sólo se habían dictado en 1789 y 1824 sanciones criminales contra los infractores. El primer acto legislativo en Inglaterra, es el acta del 7 de agosto de 1862; Estados Unidos inició su legislación especial con sus actas del 8 de julio de 1870, del 14 de agosto de 1876 y del 3 de marzo de 1881; y la primera Ley del Imperio Alemán, data del 30 de noviembre de 1874. (2)

"Sin embargo, aún cuando no contenidos en una Ley especial, sí encontramos en diferentes ordenamientos legales, reflejada la inquietud de nuestros legisladores para reprimir aquellos actos que pudiesen afectar el derecho sobre las Marcas. Es este carácter punitivo el que predomina en algunas de dichas disposiciones. En otra se trata de simples medidas administrativas con fines de garantía, especialmente en materia de transporte marítimo de mercancías. Como ya se comprende, las normas legales a que aludimos, forman parte, ya del Código Penal, bien de

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 25

los Códigos de Comercio que se promulgaron en este lapso. Es hasta 1890 cuando entró en vigor en México el primer cuerpo de disposiciones especialmente destinadas a regular el derecho sobre Marcas en sus diferentes aspectos". (2)

El Código de Comercio de México del 16 de mayo de 1854, es nuestro primer Código Nacional de Comercio y Obra de D. Teodocio Lares, Ministro de D. Antonio López de Santana en su último gobierno; en ninguno de sus capítulos reglamenta siquiera sea en lo general, las Instituciones marcarías. (2)

Sin embargo, escudriñando en apartados preceptos, notamos que ya se hace referencia a las Marcas de la mercaderías; es decir, es omiso el Código en cuanto a regular en forma directa las Instituciones Marcarías, pero implícitamente reconoce su existencia y la función de las mismas en su aspecto especial como es el distintivo. (2)

Así por ejemplo, entre los requisitos que se establecen para las cartas de porte o conocimiento que pueden exigirse mutuamente el cargador de las mercaderías y el porteador de ellas, se enumera la "Designación de las Mercaderías, en que se hará mención de su calidad genérica, de su peso y de las Marcas o signos exteriores de los bultos en que se contengan" (Artículo 189). Entre los deberes que se fijan al capitán, en el título que reglamenta el comercio marítimo se encuentra el de llevar tres libros, en uno de los cuales llamado Cargamentos, deberían "asentarse minuciosamente las mercancías que se carguen, con expresión de la Marca" (Artículo 500). También debía llevar un asiento formal de las mercancías que entregara "Con sus Marcas y Números" (Artículo 525). En el conocimiento que mutuamente

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. p. 25 y 26.

deberían entregarse al cargador y al capitán, debería expresarse la Calidad, Cantidad, Número de Bultos y Marcas de las mercaderías" (Artículo 609). Finalmente, el Contrato de Seguro Marítimo debía contener las Marcas y números de los fardos si los tuvieran" (Artículo 638). (2)

El Código Civil de 1870 es el primero propiamente dicho, que deroga toda la legislación antigua, en las materias que abarcan los cuatro libros de que se compone el expresado Código (Artículo 2do. del Decreto del 8 de diciembre de 1870 por el que el Congreso aprobó el Código Civil para el Distrito Federal y la Baja California), bajo el rubro "Del Trabajo" correspondiente al título octavo reglamentaba en forma completa y no menos brillante; las muy variadas instituciones de los que en nuestros días se designan como Derechos de Autor, y que en dicha legislación se contemplaban según las tres clásicas ramas:

- 1.- Propiedad Literaria.
- 2.- Propiedad Dramática.
- 3.- Propiedad Artística.

Contenía además muy detalladas reglas para declarar la falsificación, así como las penas por la comisión de la misma, y un capítulo final de disposiciones generales referentes al procedimiento administrativo a seguir ante el Ministerio de Instrucción Pública para poder adquirir la propiedad de toda obra. (2)

Ya se dijo que en esta época no existía una reglamentación del Derecho sobre las Marcas en el Código de Comercio, ni en ley especial alguna. Pero al amparo de las disposiciones de este Código Civil, llega en la práctica a rendirse una auténtica protección legal al derecho exclusivo sobre las Marcas; cuando menos

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 26.

en lo que atañe a las figurativas. Los archivos de la época demuestran que los interesados obtenían el derecho exclusivo a la reproducción de sus Marcas de fábrica, a través de las disposiciones que garantizaban la propiedad artística de los signos o grabados destinados a fungir como Marcas. Una curiosa disposición consideraba autor para los efectos legales al que mandase hacer una obra a sus propias expensas (Artículo 1369), y de esta manera el fabricante que adoptaba como Marca un diseño o cualquier dibujo con aspecto artístico, podía obtener la propiedad de dicha Marca presentando la solicitud respectiva a la Secretaría de Estado y del Despacho de Justicia e Instrucción Pública (Artículos 1349 y 1351), la cual, satisfechos los requisitos formales del caso, declaraba en favor del solicitante "la propiedad artística de los dibujos y litografías que como distintivos llevan las mercancías del fabricante "X", correspondientes a la Marca llamada "Z". (2)

En rigor, este ordenamiento legal tanto por la finalidad que se propusieron sus autores al redactarlo, como por la naturaleza misma de los bienes a cuya reglamentación se destinó, no puede formalmente considerarse como una base legislativa proteccionista del derecho sobre las Marcas. Pero pone de manifiesto la necesidad que entre los industriales se sentía de buscar una protección a esta clase de bienes; inquietud que por otra parte, era recogida y comprendida por el Estado, el que desfigurando las instituciones aplicó las reglas de la propiedad artística para proteger la de las Marcas consistentes en algo más que una simple denominación (Marcas Emblemáticas). (2)

Con el título genérico de falsedad, reglamentó el Código Penal Federal de 1871, en varios capítulos la falsificación de

(2) Sepúlveda, César, *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. p. 26 y 27.

moneda, de acciones, documentos de crédito público, de billetes de banco, sellos, troqueles, pesas, medidas y Marcas. Se aprecia en los textos legales respectivos que en principio no son precisamente las Marcas de fábrica o de comercio el objeto directo y expreso de la enumeración de sanciones aplicables a quienes las falsifiquen; se trata más bien de las Marcas en su acepción de sustantivo del verbo Marcar empleado para designar las contraseñas de garantía de la Ley del Oro o de la Plata; o de las Marcas que para indicar el peso o la medida van gravadas sobre los instrumentos de medición o de los sellos y demás signos similares usados por la autoridad para identificar cualquier objeto con el fin de asegurar el pago de algún impuesto (Artículo 700). (2)

No obstante, en este Código de Martínez de Castro existen algunos preceptos que fijan la sanción para el delito de falsificación de Marcas industriales y comerciales y, atenta la circunstancia de que estas disposiciones punitivas de la falsificación de Marcas estuvieron vigentes hasta el año de 1903, por remisión que a ellas hicieron tanto el Código de Comercio de 1884 (Artículo 1423) como el de 1889 (Artículo 18); así como la primera Ley de Marcas de este último año, de la cual mencionaremos su contenido, que estipulaba que se castigaba, desde luego con arresto mayor y multa de segunda clase, la falsificación de una Marca, estampilla o contraseña de una casa de comercio, o de un establecimiento privado de banco, o de industria. Igual pena era señalada tanto para el que hiciera uso de dichas Marcas falsas, como al que emplease las verdaderas Marcas en objetos falsificados para hacerlos pasar como legítimos (Artículo 701). (2)

Con la mitad de las penas mencionadas se castigaba al que aprovechando las verdaderas Marcas hiciese un uso indebido con

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 27.

perjuicio del Estado, de una autoridad o de un particular (Artículo 702). (2)

Tres meses de arresto era la pena por poner en un efecto de industria el nombre o la razón comercial de un fabricante diverso del que lo fabricó, imponiéndose la misma pena a todo comisionista o expendedor de los efectos susodichos, que a sabiendas los pusiera en venta (Artículo 708). (2)

La insuficiencia de estas disposiciones no fue obstáculo para que hayan estado vigentes, como ya dijimos, hasta que las derogó la primera Ley de Marcas Industriales y de Comercio (Artículo 92 transitorio). (2)

En lo tocante a la materia que nos interesa establece el Código de Comercio de 1884, en su Libro Cuarto dedicado a la "Propiedad Mercantil", disposiciones generales por las que se reconoce dicha propiedad como un valor propio independiente del precio de los muebles, inmuebles, títulos y acciones de la negociación (Artículo 1411). Adelantándose en muchos años a las actuales corrientes doctrinales que preconizan el concepto de hacienda como una organización de bienes, servicios y relaciones económicas, este Código Mexicano del 15 de abril de 1884, registra en su articulado (Artículos 1403 al 1449), principios importantes a cerca del establecimiento comercial, privilegios de invención, nombre comercial, muestras, título de obras y Marcas. (2)

Instituye para el fabricante y el comerciante la propiedad en sus Marcas (Artículo 1419); más para adquirir dicha propiedad de la Marca, se necesita depositarla previamente en la Secretaría de Fomento, y ésta concederá la propiedad si la misma Marca no

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 28.

se usa ya por otra persona o no es de tal manera semejante que se comprenda la intención de defraudar intereses ajenos (Artículo 1422), de cuya disposición se deduce el sistema constitutivo o atributivo de la propiedad sobre la Marca, establecido por este Código; del mismo precepto legal resulta la facultad discrecional del Estado para juzgar acerca de la imitación marcaria; considera que hay usurpación de Marcas cuando se usa una enteramente igual a otra, así como cuando entre las Marcas resulta gran analogía, sea porque las palabras más importantes de una Marca se repiten en la otra, o porque la nueva Marca se redacte de una manera que pueda confundirse con otra nominativa o en sí porque consistiendo la Marca en dibujos o pinturas, sean estos tan parecidos que produzcan confusión (Artículo 1441). A estas reglas que mantienen su vigencia en la doctrina, la jurisprudencia y la legislación actuales, el Código agrega, otras relativas a la sanción y oportunidad en el ejercicio de las acciones civiles y penales. Además de las penas señaladas por el Código Penal de 1871, la falsificación de Marcas produce la acción de daños y perjuicios (Artículo 1423), y con el rubro de "Términos para Reclamar la Propiedad Mercantil", fija el de un año contado desde el día en que se sepa la usurpación para la acción civil (Artículo 1442) y el de dos meses para entablar la acción penal (Artículo 1444). Impone la obligación de hacer ostensible la Marca sobre la mercancía (Artículo 1420), pero en cuanto a la Marca misma su uso es facultativo, pudiendo adoptarse como tal un nombre propio o razón social, nombre de la localidad en que se fabrique el producto, iniciales, cifras, dibujos, cubiertas, contraseñas o envases (Artículo 1418). (2)

Escasa como es la reglamentación que en este estatuto recibió el derecho sobre Marcas no se oculta sin embargo que por los principios que contienen sus disposiciones, estas bien pueden

(2) Sepúlveda, César, *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 28 y 29.

calificarse como el más acabado eslabón en nuestro desarrollo histórico-legislativo de esta rama del derecho. (2)

Originalmente el Código de 1884 entre las obligaciones de los comerciantes exigía la de registrar los documentos relacionados con el giro comercial (Artículo 44), asentándose las inscripciones relativas en el libro que para tal efecto deberían llevar los secretarios de los juzgados de competencia mercantil (Artículo 45). Más por medio de esta Ley que modificó las disposiciones aludidas se creó el Registro de Comercio, en el que deberían matricularse los comerciantes. El Artículo tercero de esta ley prevenía la obligación de anotar en la hoja de cada comerciante matriculado, los títulos de propiedad industrial, Patentes de invención y Marcas de fábrica (fracción VII), constituyendo la falta de registro un impedimento al comerciante interesado para el ejercicio de sus derechos con relación a tercero, mientras dichos títulos no fuesen registrados (Artículo 14). Por consiguiente, a propósito de las Marcas, el documento por el que la Secretaría de Fomento concedía su propiedad al titular, sólo producía su efecto legal desde la fecha de la inscripción (Artículo 15), y hecho el registro el documento era devuelto con la nota de inscripción al que lo hubiere presentado (Artículo 16). (2)

Estas reformas son. Como puede apreciarse el más remoto antecedente de nuestro actual Registro de Marcas en su función de medio para acreditar el derecho al uso exclusivo de las mismas, y precisamente corresponde a la Ley del 11 de diciembre 1885. (2)

Tras la efímera vida del Código de 1884, en el año de 1889 se promulgó el actual Código de Comercio Mexicano, vigente desde el primero de enero de 1890. No obstante derogar las leyes

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 29.

mercantiles preexistentes (Artículo 4º transitorio), este nuevo Código conservó la obligación de inscribir en el Registro de Comercio los títulos de Marcas de fábrica (Artículo 21 fracción XII), estableciéndose asimismo como sanción por la falta del registro que los documentos no podrían producir perjuicio a tercero (Artículo 26). (2)

1.6 EPOCA CONTEMPORANEA

Considero necesario señalar que dentro de las épocas Precortesiana, Colonial y Moderna no existe información suficiente como para poder ser tomada en cuenta en el análisis del presente Capítulo, toda vez que la misma se encuentra disgregada y sin forma concisa dentro de los temas diversos que conforman la materia de la Propiedad Industrial; motivo por el cual me ocuparé por señalar el esquema correspondiente al punto en cita.

El antecedente más remoto de esta materia es la Ley sobre Derechos de Propiedad de los Inventores o Perfeccionadores del algún ramo de la Industria, de mayo 7 de 1832. Este ordenamiento es muy simple y primitivo y en realidad solamente contiene unas cuantas prescripciones sobre protección a cierto tipo de ideas o inventos. (2)

Se percibe en él la influencia colonial española y fuera de ser una curiosidad histórica, no significa ningún antecedente téc-

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 30.

nico serlo. Empero, es menester mencionarlo, para que se vea cómo desde entonces ha existido preocupación por regular de algún modo esta rama. (2)

Es hasta 1889, en México, bajo el gobierno del General Porfirio Díaz, que comienza a legislarse con sentido técnico sobre la materia. El régimen de Díaz alentó siempre una marcada idea de desarrollo industrial y comercial de México, inspirado seguramente en las ideas europeas. (2)

El primer cuerpo legislativo importante de este tipo de propiedad, fue la Ley de Marcas de Fábrica del 28 de noviembre de 1889. Esa ley es bastante rudimentaria y sin embargo, muchas de las disposiciones actuales, reglamentarias y otras, provienen desde entonces, y es factible advertir algunas coincidencias de lenguaje entre aquella Ley y la presente. Puede advertirse entonces, la influencia francesa en este ordenamiento. (2)

La Ley de Patentes de Privilegio, del 7 de junio de 1890, es un dispositivo legal interesante, y el concepto de patentabilidad está tomado de la Ley Francesa de 1844, que influyó sobre esta rama del derecho en muchas partes del mundo. Ese concepto de patentabilidad continuó perpetuándose en los ordenamientos mexicanos, y sigue más o menos intacto hasta la Ley de Propiedad Industrial de 1943. (2)

La Ley de 1890 sufrió una reforma el 27 de marzo de 1896, para introducir algunas pequeñas novedades técnicas y para facilitar el aspecto reglamentario de la misma. El campo de aplicación de ambos cuerpos legales de fines de siglo fue más bien estrecho, ya que el movimiento de la Propiedad Industrial por esos

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 34.

años era parvo. (2)

En unos cuantos años se dió un salto importante, pues aparece la Ley de Marcas Industriales y de Comercio del 25 de agosto de 1903, influida ya por las corrientes internacionales de la Propiedad Industrial, ya que recoge bastantes de los conceptos de la Revisión de Bruselas de 1900 a la Convención de Unión de París de 1883. (2)

Mucho más técnica y más moderna que su predecesora, introduce novedades, como los nombres y avisos comerciales. En 1909 se publica un Reglamento para el Registro Internacional, conforme al arreglo de Madrid de 1891, en el que se proveía el Régimen Internacional de las Marcas. (2)

La Ley de Patentes de Invención, del 25 de agosto de 1903, muestra asimismo mucho avance a la anterior de 1890. También muy progresista, refleja la influencia internacional de la revisión de 1900, hecha en Bruselas al Convenio de Unión. (2)

Un examen comparativo entre las leyes de 1889 y 1890 así como las de 1903, podría servir para darse cuenta del progreso industrial del país, que empezaba a ser relevante, así como para advertir la influencia europea en nuestros ordenamientos jurídicos. (2)

Después de un cuarto de siglo -en el que tuvo lugar la Revolución Mexicana- se expiden las Leyes de Patentes de Invención y de Marcas y de Avisos y Nombres Comerciales, del 27 de julio de 1928, que ya tienen un sello de modernidad. (2)

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Fornia, S.A. México 1961. p. 34 y 35.

Por lo que se refiere a las Patentes, en la Ley de 1928 ellas se despachaban con un examen practicado sobre las solicitudes de patente o patentes mexicanas que existieran. No había el concepto de "Novedad Absoluta" al hacer el examen técnico de ellas. (2)

Introducía (Artículo 64) una nueva institución, el examen extraordinario de novedad de las invenciones, que tenía por objeto averiguar, respecto a las patentes expedidas conforme a la Ley de 1903, como de las concedidas de acuerdo con la propia Ley de 1928, si la invención que amparaba la patente era nueva en absoluto, lo cual permitía cierto control para prevenir abusos. (2)

Esto era una incuestionable mejora de 1903, que establecía, a petición del interesado, un examen "sin garantía". La declaratoria administrativa de invasión de la patente podría atacarse a través de un procedimiento interesante de revocación, que se tramitaba a través de los Jueces de Distrito. Se creaba un procedimiento judicial civil sumario para las controversias civiles suscitadas con motivo de la operación de la Ley. (2)

El reglamento, publicado meses más tarde, era bastante minucioso y complementaba la Ley, cubriendo algunas deficiencias normativas. (2)

La Ley de Marcas y de Avisos y Nombres Comerciales de 1928, aunque calcada en buena parte sobre la Ley respectiva de 1903, contenía algunas novedades. Por ejemplo, se estableció por primera vez la posibilidad de declarar el uso obligatorio de marcas para cierto tipo de mercancías (Artículo 3º). (2)

(2) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 35.

Se imponían más restricciones a lo que pudiera constituir una marca. Se introducen los nombres y los avisos comerciales. De manera similar a las patentes, se instituye un procedimiento de revocación de las resoluciones administrativas y se disponían normas para un procedimiento judicial civil ante los tribunales federales. (2)

Ambos ordenamientos de 1928 recogían más o menos los avances ocurridos hasta entonces en el mundo en esta clase de propiedad, manifiestos en la Convención de Unión de París de 1883, e incorporaban las novedades de la Revisión de Washington de 1911, y las de la Revisión de La Haya, de 1925, aún no ratificada por México. (2)

Puede considerarse a la Ley de la Propiedad Industrial de 1943 como un dispositivo legal muy moderno, que concede una protección muy amplia a los titulares de derechos. Está influida por la Revisión de Londres, hecha en 1934 al Convenio de Unión de París. Sin embargo, contiene deficiencias, nociones impropias, y defectos notorios de técnica legislativa. (2)

(2) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. Ed. Porrúa, S.A. México 1991. p. 36.

CAPITULO II CONCEPTOS BASICOS

2.1 CONCEPTO DE IMPORTACION

Según la bibliografía contenida dentro del Programa de Fomento a las Exportaciones, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI); por Importación o Importaciones, se entiende, el ingreso de bienes y servicios al mercado de un país con fines de consumo. (3)

Un país propicia su bienestar importando una gama mas amplia de bienes y servicios, de mayor calidad, a menor costo del que supondría producirlos internamente; por tanto, la expansión del Comercio Mundial desde el final de la Segunda Guerra Mundial ha sido un factor principal y básico en la elevación general del nivel de vida, en la mayoría de los países. (3)

Dentro de este bosquejo considero importante desglosar el breve concepto de lo que se entiende por SUSTITUCION DE LAS IMPORTACIONES, y esto es, el intento de un país de reducir las importaciones (y por ende los desembolsos de divisas) fomentando el desarrollo de industrias nacionales; lo anterior, apegado al lenguaje del Comercio Internacional.

La Importación del producto amparado por una patente, o del producto fabricado con el procedimiento patentado, no se

(3) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Agenda para el Seminario sobre Reformas a las Disposiciones de Comercio Exterior, p. 5.

considerará explotación. Artículo 43 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

En cuanto a la Importación de Productos con Marcas Extranjeras, los titulares o usuarios autorizados podrán solicitar, previa operación de importación, se verifique en la aduana la legitimidad de la marca que ostente; si fueren necesarios más de tres días, no se permitirá la internación de la mercancía, pero no se detendrá la Importación, si ésta viene amparada por certificación de la autoridad competente del país de origen. Artículo 74 Párrafo Segundo del Reglamento de la Ley de Inversiones y Marcas Federal de Propiedad Industrial e Inversiones Extranjeras. (3)

Por lo tanto, considero que la Importación es la Introducción que conforme al Derecho Aduanero de un país se lleve a cabo con productos o servicios que pretendan solventar una gama de necesidades diversas.

2.2 TIPOS DE IMPORTACION

Existen dos tipos fundamentales de Importación:

- 1.- Importación Temporal.
- 2.- Importación Definitiva.

1.- IMPORTACION TEMPORAL:

Se entiende por Régimen de Importación Temporal, la entra-

(3) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Agenda para el Seminario sobre Reformas a las Disposiciones de Comercio Exterior, p. 5.

da al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero en el mismo estado, por los siguientes plazos:

a) Hasta por un mes, las de remolques, siempre que transporten en territorio nacional las mercancías que en ellos se hubieran introducido al país o las que se conduzcan para su exportación.

b) Hasta por seis meses, en los siguientes casos:

I.- Las que realicen los residentes en el extranjero, siempre que sean utilizados directamente por ellos o por personas con la que tengan relación laboral, excepto en tratándose de vehículos. (4)

II.- Las de envases de mercancías, siempre que contengan en territorio nacional las mercancías que en ellos se hubieran introducido al país. (4)

III.- Los productos terminados que enajenen personas residentes en el país a empresas dedicadas exclusivamente a la exportación de bienes, caso en el cuál el plazo se computará a partir de la presentación del Pedimento de Importación Temporal, por éstas últimas, en el que se señalen los datos de identificación del enajenante. Satisfechos los requisitos anteriores se entenderá perfeccionada la exportación definitiva de las mercancías del enajenante. (4)

IV.- Las muestras o muestrarios destinados a dar a conocer mercancías. (4)

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa de Fomento Industrial a las Exportaciones, p. 20.

c) Hasta por un año, cuando no se trate de las señaladas en los incisos a) y d) de esta fracción y siempre que se reúnan las condiciones de control que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante reglas de carácter general, en los siguientes casos:

I.- Las destinadas a convenciones.

II.- Eventos culturales o deportivos, patrocinados por entidades públicas, nacionales o extranjeras, así como por universidades o entidades privadas, autorizadas para recibir donativos deducibles en los términos de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

III.- Los enseres, utillería y demás equipo necesario para la filmación, siempre que se utilicen en la industria de la cinematografía y su internación se efectúe por residentes en el extranjero. El plazo establecido en este subinciso podrá ampliarse por un año más.

IV.- Los vehículos de prueba, siempre que la importación se efectúe por un fabricante autorizado, residente en México. (4)

d) Por el plazo que dure su calidad migratoria, tratándose de vehículos y de menajes de casa de visitantes, locales y distinguidos, turistas, estudiantes e inmigrantes rentistas, siempre que los vehículos sean de su propiedad a excepción de turistas y visitantes locales. (4)

e) Hasta por veinte años, en los siguientes casos:

I.- Contenedores.

II.- Aviones y helicópteros, destinados a ser utilizados en las

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, p. 21.

líneas aéreas con concesión para operar en el país, así como aquellos de transporte público de pasajeros, siempre que, en este último caso, proporcionen, en febrero de cada año y en medios magnéticos, la información que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) mediante reglas de carácter general.

III.-Embarcaciones que la SHCP, autorice mediante reglas de carácter general.

IV.-Carros de ferrocarril. (4)

Los mexicanos residentes en el extranjero podrán realizar importaciones temporales de vehículos hasta por seis meses en cada período de doce meses. Los vehículos a que se refiere este párrafo y el inciso d) de la fracción I de este artículo deberán tener las características y cumplir con los requisitos que señale la referida SHCP, mediante disposiciones de carácter general. (4)

También podrán efectuar importaciones temporales las empresas que sean maquiladoras, de conformidad con las reglas de carácter general que al efecto dicte la SHCP, así como las empresas que tengan programas de exportación autorizados por las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Comercio y Fomento Industrial. En los casos en que residentes en el país les enajenen productos a las empresas antes señaladas, así como a las empresas de Comercio Exterior que cuenten con registro de la SECOFI, se considerarán efectuadas en importación temporal, siempre que el pedimento respectivo señale esta circunstancia y los datos de identificación del enajenante. (4)

Satisfechos y cumplidos los requisitos anteriores se enten-

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, p. 22.

derá perfeccionada la exportación definitiva de las mercancías del enajenante. (4)

La SHCP, podrá permitir mediante reglas de carácter general, la importación temporal de mercancías destinadas al mantenimiento y reparación de los bienes importados temporalmente, conforme a este artículo, siempre que se incorporen a los mismos y no sean para automóviles o camiones. (4)

La SHCP, establecerá mediante reglas de carácter general, los casos y condiciones en los que deba garantizarse el pago de las sanciones que llegarán a imponerse en el caso de que las mercancías no se retornen al extranjero dentro de los plazos máximos autorizados por esta fracción. (4)

Régimen de Exportación Temporal, la salida del territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica por los siguientes plazos:

- a) Hasta por tres meses, las de remolques.
- b) Hasta por seis meses, en los siguientes casos:
 - I.- Las de envases de mercancías.
 - II.- Las que realicen los residentes en México sin establecimiento permanente en el extranjero, siempre que se trate de mercancías para retornar al país en el mismo estado.

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, p. 23.

c) Hasta por un año, las que se destinen a exposiciones, convenciones o eventos culturales o deportivos.

d) Hasta por dos años, la salida de mercancías para su transformación, elaboración o reparación en el extranjero.

Los plazos a que se refiere esta fracción podrán ampliarse mediante aviso que presente el exportador por conducto de Agente o apoderado Aduanal en el sistema electrónico, hasta por un lapso igual al previsto en el inciso de que se trate. Datos tomados de la (Codificación Aduanera reformada 1993. Seminario sobre reformas a las disposiciones de Comercio Exterior). (4)

Las Importaciones Temporales de mercancías de procedencia extranjera se sujetarán a lo siguiente:

a) No se pagarán los impuestos al comercio exterior ni las Cuotas Compensatorias, y

b) Se cumplirán las demás obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen. (Artículo 79 de la Codificación Aduanera).

Las personas que hubieran Importado Temporalmente mercancías que no puedan retornar al extranjero, por el daño o destrucción, deberán solicitar autorización a la autoridad aduanera competente, la que en su caso verificará su destrucción. (Artículo 80 primer párrafo de la Codificación Aduanera).

Asimismo, el régimen de Importación Temporal de Insumos

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, p. 24.

para elaborar productos de exportación, ha acreditado sus ventajas frente a la Importación definitiva por las facilidades que otorga permitiendo la Importación de mercancías libres de restricciones y exenta de los Impuestos al Comercio Exterior. (4)

Sin embargo, la existencia de algunos requisitos y trabas administrativas que dificultan y encarecen su utilización, no han permitido que este régimen se desarrolle plenamente y se convierta, como es de esperar, en la solución más atractiva para que los exportadores resuelvan sus problemas de importación. (4)

Con el objeto de enfrentar esta problemática, el Ejecutivo Federal expedirá un decreto que establece los "Programas de Importación Temporal para Exportadores", a través de los cuales sus titulares obtendrán las siguientes ventajas: (4)

a) Podrán importar temporalmente, además de los insumos que requieren, la maquinaria, equipo y herramienta que utilicen en sus actividades productivas relacionadas con la exportación.

b) Se exentará a la Importación Temporal en cuanto a maquinaria y equipo se refiera, del pago del 2% mensual de los Impuestos al Comercio Exterior a que se refiere el artículo 58 de la Codificación Aduanera.

c) Se ampliarán los plazos de permanencia en el país, de las mercancías importadas bajo Régimen de Importación Temporal y se permitirá a los exportadores mantener en el país bajo este régimen, por el tiempo que requieran, la maquinaria y equipo necesarias para sus procesos productivos. Asimismo, a las empresas que requieran sustituir su equipo de producción impor-

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, p. 25.

tado temporalmente por otros similares que mejoren su eficiencia y competitividad externa, se les autorizará la Importación Definitiva.

d) Se les permitirá garantizar el Interés Fiscal correspondiente a las mercancías importadas Temporalmente sobre una base del 40% del valor revolvente de lo importado, y se les darán opciones y facilidades para el cumplimiento de este requisito, a efecto de que su costo y trámite no incida negativamente sobre sus actividades de exportación.

e) Se autorizarán porcentajes de mermas y desperdicios que podrán ser deducidos de la Importación Temporal, sin necesidad de realizar comprobaciones periódicas ni quedar obligados a darles un destino específicos y se les permitirá que enajenen en el mercado Interno parte de los productos elaborados con insumos importados temporalmente, pagando los impuestos correspondientes.

Esta autorización estará sujeta al cumplimiento del presupuesto de divisas y al grado de Integración nacional que se establezcan en los programas.

f) Se dictarán disposiciones para hacer automáticos y más simples los trámites aduanales relacionados con el despacho, destrucción fortuita de mercancías, exportación por terceros y para el manejo de mercancías por diferentes aduanas. (4)

Adicionalmente se revisarán los procedimientos aduanales relacionados con la Importación Temporal que prevé la Codificación Aduanera para que, aún aquellas empresas que no se acojan

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones. p. 25 y 26.

al esquema de programas, puedan realizar sus importaciones de manera ágil, oportuna y al menor costo.

2.- IMPORTACION DEFINITIVA:

Los regímenes definitivos se sujetarán al pago de los impuestos a la Importación o a la Exportación, así como al cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y al de las formalidades para su despacho. (Artículo. 69 de la Codificación Aduanera).

Se entiende por Régimen de Importación Definitiva, la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado. (Artículo 70 de la Codificación Aduanera).

Realizada la **Importación Definitiva** de las mercancías, podrá autorizarse su retorno al extranjero sin el pago de los impuestos a la Exportación, dentro del plazo máximo de tres meses contados a partir de que hubieran sido retiradas del depósito ante la aduana, siempre que se compruebe a la autoridad aduanera que resultaron defectuosas o de especificaciones distintas a las convenidas. (4)

El retorno tendrá por objeto la sustitución de las mercancías por otras de la misma clase, que subsanen las situaciones mencionadas. (4)

Las mercancías sustituidas deberán de llegar al país en un plazo de seis meses contados desde el retorno de las sustituidas y sólo pagarán las diferencias cuando causen mayores impuestos

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, p. 27.

que las retornadas; pero si llegan después de los plazos autorizados o se comprueban que no son equivalentes a aquéllas, causarán los impuestos, siempre que se cumplan las obligaciones en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias exigibles para el nuevo régimen solicitado en la fecha de cambio de régimen. (Artículo 71 de la Codificación Aduanera).

2.3 CONCEPTO DE MARCA

Es innegable que la Marca asegura la estabilidad de las corrientes comerciales y contribuye a intensificarlas, merced a la creciente demanda de mercancías que provocan de acuerdo con el renombre de que gozan. Por tanto, salta a la vista la importancia que tiene la Marca especialmente en el Comercio Internacional, en cuya actividad desempeña en cierto modo un papel de elemento regulador que todos le reconocen. Pero el nacimiento del Derecho a la Marca, las formalidades necesarias para obtener su registro y las diversas modalidades referentes a su protección, quedan sujetas a muy variadas exigencias que frecuentemente cambian de una Legislación Nacional a otra, razón por la cual se ha procurado la unificación de tales Legislaciones. (5)

Antiguamente los Tratados de Comercio contenían algunas disposiciones relativas a la protección internacional de las Marcas. Eran en general, muy superficiales, reducidos a menudo a un solo artículo, y además, carecían de uniformidad. También

(4) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones. p. 28.

(5) Rangel Medina, David. Tratado de Derecho Mercantil. Editorial Libros de México. México 16-V-60. p. 50.

eran celebrados convenios bilaterales sobre la materia. (5)

La Marca constituye otra de las instituciones clásicas del Sistema de Propiedad Industrial y como tal ha sido objeto de análisis en la Ciencia Jurídica. (5)

Sin embargo, es escasa la información estadística o empírica que existe respecto a la función económica que desempeñan las Marcas en el comercio contemporáneo. El tema de la Marca, su origen, sus características, la protección que debe dársele, y la mayor parte de los aspectos que abarca la teoría marcaria, han sido abordados fundamentalmente desde la óptica legal. (5)

Aunque se reconoce por la mayoría de los autores como importante, no se ha podido precisar el impacto económico de las marcas en el proceso de comercialización de servicios y productos; y menos aún ha sido posible determinar su contribución al desarrollo de los países. Esto se debe a que es muy difícil elegir los indicadores que permitan medirlo y realizar después el análisis y procesamiento de las evidencias empíricas. (5)

Por otra parte, como las Marcas influyen sensiblemente en la demanda y, a su vez los autores no han resuelto en definitiva el dilema que si deben ser los consumidores o el Estado, quien determine los bienes que producirá el sistema económico, ya que esta es una cuestión con obvias implicaciones ideológicas; también por ello es difícil precisar el rol económico de las Marcas. (5)

Afortunadamente, algunos organismos internacionales, varias instituciones académicas, así como ciertos autores, están

(5) Rangel Medina, David. *Tratado de Derecho Marcario*. Editorial Libros de México, México 16-V-60. p. 50.

empezando a analizar esta función económica que, a nuestro juicio, al igual que en el caso de las patentes, es la que constituye la esencia de la Marca. (5)

El autor considera necesario concebir a la Marca como un instrumento en el proceso de comercialización de los bienes y servicios que produce el sistema económico y, por lo tanto, no es por sí misma, positiva o negativa en cuanto a sus efectos sobre el desarrollo, sino que los resultados de su utilización dependen de los objetivos que se impriman al instrumento, por quien lo maneja.

No obstante lo dicho, la teoría que sostiene que la Marca es inocua y debe permitirse a los particulares que las registren, usen, abandonen o contraten Marcas Foráneas a su libre albedrío, es inaceptable, sobre todo en los países en desarrollo, por los múltiples inconvenientes que ha producido. Independientemente del régimen socioeconómico que se adopte localmente se considera indispensable la intervención del Estado para regular esta materia con el fin de proteger el interés de la comunidad y asegurar un desarrollo autónomo y equilibrado. (5)

La teoría tradicional de la Marca, sostiene que esta es una institución de orden público porque cumple una función social al proteger al consumidor indicándole en términos inequívocos, el origen del bien o del servicio marcado. Por lo tanto la existencia de la Marca se justifica, desde el punto de vista legal, porque es un instrumento de protección para el público consumidor. De ahí que cuando una Marca en la práctica no realiza esa función, el Estado no debe permitir que continúe utilizándose, independientemente de que al impedirlo, afecte el interés de su titular. (5)

(5) Rangol Medina, David, *Tratado de Derecho Mercantil*, Editorial Libros de México, México 16-V-60, p. 51.

Desde el punto de vista doctrinario existen múltiples definiciones de la Marca, pero basta señalar con el Dr. David Rangel Medina que hay cuatro corrientes al respecto que son:

- 1) La que señala a la Marca un papel de signo Indicador de lugar de procedencia de la mercancía.
- 2) Aquella que considera a la Marca como un agente Individualizador del producto mismo.
- 3) La que reúne los rasgos distintivos de las dos mencionadas. (5)
- 4) Aquella que adoptando la tesis mixta ya indicada, enfoca la esencia de la Marca en función de la clientela. (5)

Por lo tanto Marca es, desde el punto de vista jurídico, según lo ha expresado Yves Saint Gal, "Un signo distintivo que permite a su titular (fabricante o comerciante) distinguir sus productos o sus servicios de los de la competencia". Asimismo, en el aspecto económico, "La Marca se define como un signo que tiende a proporcionar a la clientela una mercancía o un servicio cubierto públicamente con su garantía". Y desde el punto de vista de lo que expresa la Organización Mundial de la Propiedad Industrial, que entiende por Marca "Un signo visible protegido por un derecho exclusivo concedido en virtud de la Ley, que sirve para distinguir las mercancías de una empresa, de las de otras empresas". (5)

Por mi parte, considero que la Marca, se define como el signo

(5) Rangel Medina, David. *Tratado de Derecho Marcario*. Editorial Libros de México. México 16-V-60. p. p. 51 y 52.

distintivo que se utiliza mediante el cumplimiento de los derechos y obligaciones que establece la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, para la circulación de todos y cada uno de los productos que tienen Intercambio Comercial en el mercado tanto Nacional como Internacional.

Entonces la Marca, viene a ser considerada como el elemento que forma parte fundamental del patrimonio que conjuga el producto de una empresa.

Es pues, la Marca, la parte medular por medio de la cual se dirige en menor o mayor medida las circulación o prestación de un producto o servicio en los mercados internos o externos.

2.4 CLASES DE MARCAS

Las Marcas pueden llamar la atención del público de varios modos. Según sea el contenido de sus caracteres accidentales; las Marcas se dividen en:

- a) **NOMINATIVAS**
- b) **FIGURATIVAS**
- c) **MIXTAS**
- d) **PLASTICAS**

a) Las **MARCAS NOMINATIVAS**, que también se conocen como verbales, denominativas, nominales, nominadas, fonéticas o de palabra, son aquellas que se componen exclusivamente de una

o más palabras. Pueden consistir en nombre propio, geográfico o comercial, expresado bajo forma distintiva. En esta clase también se comprenden las denominaciones de fantasía y evocativas; igualmente pertenecen a esta categoría los títulos de periódicos; las iniciales, letras o siglas y los números. (6)

Estos signos marcarlos penetran entre las gentes, porque el público rápidamente aprende y con facilidad recuerda el sonido de una o más palabras en la que la Marca se compone. En las Marcas verbales no hay que tomar en cuenta la forma especial de las letras sino el sonido de la palabra, el cual queda protegido sin tener en cuenta en qué caracteres viene escrito. (6)

Si las Marcas consisten en dibujos o figuras características que independientemente del nombre o denominación sirven para designar los productos a que se aplican, entonces se llaman Figurativas, y nominadas, sin denominación, visuales, gráficas o emblemáticas (aún cuando no todas son formadas por emblemas). (6)

b) La **MARCA FIGURATIVA** se distingue de la **NOMINATIVA** porque funda toda su característica en el sentido de la vista, sin que para nada concorra en ella el oído; esta Marca es más fácil de retener en la mente que la Marca Nominativa. Puede ser recordada aún por los analfabetas o por gentes de países distintos que hablan idiomas diferentes. Pero dicha Marca no puede como la Nominativa, correr de boca en boca para designar el producto. Para suplir esa desventaja es frecuente que la contraseña adoptada como Marca se forme combinando el elemento nominativo con el elemento figurativo. La combinación de

(6) Rangos M. David. *Treatado de Derecho Mercade, las Marcas Industriales y Comerciales en México*. Primera Edición Propiedad del Autor, México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 154.

estas dos especies de Marcas da lugar a las MARCAS MIXTAS, también llamadas MARCAS COMPUESTAS. (6)

Algunos autores consideran además las *Marcas Ideativas*, en las cuales de la combinación del elemento nominativo con el figurativo, o por virtud de otro artificio, surge un tercer elemento de sugestión, por el cual viene a aprenderse y a recordarse no tanto una imagen, ni un sonido, sino una idea que con ellos se origina. Se cita como ejemplo la conocida Marca constituida por el emblema que representa a un perro frente a un aparato de sonido, y la leyenda "La voz de su amo". Puede señalarse también como ejemplo la que está formada por la denominación "Emulsión de Scott" y la figura de un hombre que lleva a sus espaldas un gran pez. De este modo las Marcas que al mismo tiempo que con la forma nominal se integran con la forma emblemática, tornanse en Marcas Evocativas. (6)

c) Las MARCAS MIXTAS pueden resultar de la combinación de un vocablo o locución con una figura; también pueden componerse combinando palabras y colores; igualmente los elementos de la combinación pueden ser a la vez nombre, figura y colores. (6)

Esta manera de catalogar las Marcas atendiendo a la clase de signos que la constituyen, es un principio de derecho universalmente adoptado de modo indirecto por la legislación y de modo claro y expreso por la doctrina. (6)

Nuestra legislación también reconoce a veces implícitamente, en ocasiones de manera expresa, esa triple distinción de los signos marcarios. Así por ejemplo el Artículo 97 de la Ley de

(6) Rangel M. David. *Tratado de Derecho Marcario. Las Marcas Industriales y Comerciales en México*. Primera Edición. Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 155.

Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, al señalar lo que puede constituir una Marca, enuncia que podrán ser los nombres y las denominaciones (MARCAS NOMINADAS), y en general, cualquier medio material (MARCAS INNOMINADAS Y MIXTAS) que sea susceptible por sus caracteres especiales, de hacer distinguir a los objetos a que se aplique. También pueden constituir Marca los emblemas distintivos de los establecimientos (INNOMINADAS).

El Artículo 128 de la misma Ley, que versa sobre el procedimiento que debe seguirse en la práctica de los exámenes de novedad de las Marcas, previene que si la Marca solicitada tiene semejanza dudosa o indeterminada con las autoridades señaladas, se notificará directamente a los propietarios de estas, para que manifiesten lo que a sus intereses convenga, dentro del plazo que al efecto se les señale, remitiéndoles un ejemplar del marbete exhibido, cuando la Marca solicitada consista en alguna figura, o indicándoles la denominación si la Marca consiste en ésta simplemente.

d) Cuando es la forma de los productos, o la forma de sus envases, o la forma de sus recipientes, o la forma de las respectivas envolturas, el medio material que se emplea como signo distintivo de las mercancías, las Marcas se llaman **Marcas Formales o Plásticas**. Las figuras geométricas y los relieves pueden incluirse también en este grupo. (6)

Desde el punto de vista de sus relaciones con otras especies de Marcas, estas se dividen en:

- Defensivas

(6) Rangel M., David. Tratado de Derecho Mercantil. Las Marcas Industriales y Comerciales en México. Primera Edición. Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 156.

- De Reserva
- Ligadas
- Individuales
- Comunes
- Colectivas

Las **MARCAS DEFENSIVAS O PROTECTORAS** son aquellas que presentan semejanza a la vista o al oído, las cuales son llevadas al registro por algunos industriales y comerciantes no con el fin de ser usadas, sino únicamente con la intención de usar sólo una de ellas y para impedir que terceros competidores usen o registren una Marca similar susceptible de causar confusión con la Marca en uso. Se llaman de protección o de defensa porque alrededor de la Marca principal, que es la única utilizada en la práctica, los signos análogos " forman una red de seguridad construida por las Marcas satélites que tienen sólo una misión defensiva, haciendo más difícil la agresión y asegurando así la validez de la Marca que interesa al empresario". Y porque tienden, según acertada metáfora de Guglielmo, "una especie de alambre de púas en torno a la Marca sólida, originaria o fundamental". (6)

Las **Marcas de Reserva**, son aquellas que son registradas para ser eventualmente usadas. Se trata generalmente de Marcas con ciertas cualidades que las hagan atractivas al público consumidor, que sean sugestivas e interesantes para señalar ciertos productos o para fines de publicidad y que los comerciantes e industriales precavidos registran, reservándolas para su uso antes que otros se anticipen y las adopten. En tanto las **Marcas de Defensa y de Reserva** se asemejan por el hecho de que no se destinan a un uso inmediato y aún cuando varíen en cuanto

(6) Rangel M., David, *Tratado de Derecho Mercantil, las Marcas Industriales y Comerciales en México*, Primera Edición Propiedad del Autor, México 1960, Ed. U.N.A.M. p. 157.

a los fines que se persiguen en el registro de unas y otras, se dice generalmente que también las de reserva son Marcas de obstrucción. (6)

Marcas Ligadas, son las que reciben esa consideración por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, por pertenecer a un mismo propietario, ser semejantes y amparados los mismos o similares artículos. Difieren de las **Marcas de Protección y de Reserva** en que no están formadas únicamente con el propósito de no ser usadas, sino que lo normal es que con la Marca originaria o principal se exploten simultáneamente por su titular. **Las características de las Marcas así formadas** es que no pueden ser transmitidas sino en conjunto. Para todos los demás efectos, cada Marca se considera como un registro independiente. Algunos autores las llaman Marcas en serie y bajo tal rubro se dice que consisten en determinadas Marcas que se aplican con peculiares variantes, a los diversos productos o artículos de un establecimiento. (6)

La Marca Colectiva, es el signo destinado a ser colocado sobre mercancías para indicar especialmente que han sido producidas o fabricadas por un grupo de personas o en una localidad, región o país determinado. Encuentra su utilidad particular ahí donde los productos son reputados, pero donde las empresas particulares no son bastante importantes para soportar la carga de la marca individual y sobre todo el depósito y las persecuciones en el extranjero. (6)

En cuanto a la naturaleza de los elementos que entran en su constitución, las Marcas se dividen en:

(6) Rangel M., David. Tratado de Derecho Marcario, las Marcas Industriales y Comerciales en México. Primera Edición Propiedad del Autor, México 1960, Ed. U.N.A.M. p. 157.

- **MARCAS COMPUESTAS.**
- **MARCAS COMPLEJAS O ASOCIADAS.**

Según algunos autores **Marcas Compuestas**, son las constituidas de elementos que considerados aisladamente, no podrían ser apropiados como Marcas por ser del dominio público, ya que generalmente están formadas por la combinación de palabras o figuras de uso común. Siendo pues esa reunión o conjunto característico lo que constituye la Marca, entonces su novedad radica no en la denominación en sí y por sí, sino en la configuración que se le dé, en la disposición de los elementos, en los colores con que se ha trazado, así como en la representación. (6)

Las **Marcas Complejas o Asociadas**, están caracterizadas en que se forman con elementos ya reservados en otro u otros registros del mismo dueño, son eficacísimos medios de protección para quienes además de la exclusividad que de cada signo tienen por virtud de su respectivo registro, desean una defensa más amplia. Lo cual se logra reclamando a través de sendas reivindicaciones de la Marca asociada, cada uno de los signos figurativos o nominativos ya registrados aisladamente. (6)

La simultaneidad de las **Marcas Simples y las Complejas** permitirá a su titular la persecución así de quien use cada una de dichas reservas como de aquellos que adopten el conjunto. De no existir este último reservado por sí mismo como tal, sería menester invocar contra los infractores tantos registros como elementos usurpados se adviertan, sistema que además de complicado y costoso, no siempre conduciría a una segura repre-

(6) Rangel M., David. Tratado de Derecho Marcario. Las Marcas Industriales y Comerciales en México. Primera Edición. Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 158.

sión, pues la disposición y distribución de los signos, careciendo de una específica reserva, no sería absolutamente reclamable al competidor. (6)

Las Marcas Complejas no son necesariamente mixtas, pudiendo ser sus componentes exclusivamente palabras o figuras. Cuando la Marca compleja resulta de unir varios elementos susceptibles de protección, pero no registrados, es aconsejable igualmente, que cada uno de los componentes se proteja por medio de registro especial. En efecto, las Marcas resultan menos sólidamente protegidas a medida que es mayor la complejidad de su conjunto, pues en caso de usurpación serán juzgadas las Marcas en pugna precisamente atendiendo a dicho conjunto; y si con este no hay notable parecido, sino sólo con alguno de los signos de la Marca Asociada, entonces podrán surgir discusiones acerca de la existencia de imitación. Desaparece la duda si, en cambio, cada uno de los integrantes de la Marca Compleja se ampara por medio de su correspondiente registro, pues en tal evento la Marca quedará fuertemente protegida contra el usuario de cualquiera de dichas características por sí solas protegidas. (6)

Es generalmente aceptada por la doctrina la clasificación que distingue las Marcas en:

- MARCAS INDUSTRIALES.
- MARCAS COMERCIALES.
- MARCAS DE AGRICULTURA.

(6) Rangol H. David. *Tratado de Derecho Mercantil, las Marcas Industriales y Comerciales en México*. Primera Edición Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 158.

Según Rotondi, esta clasificación se hace atendiendo a la función de la Marca. Breuer Moreno afirma que la clasificación obedece al destino que se da al signo Marcario. Da Gama Cerqueira expone la misma clasificación de Marcas, por sus fines. Pero tales criterios diferenciadores nos parecen discutibles porque consideradas en cuanto a su finalidad, a su destino, a su funcionamiento, las Marcas de Fábrica, de Comercio, y de Agricultura son en general similares. Creémos que el elemento que se toma en cuenta para designar una Marca como Industrial o Mercantil es la calidad del sujeto que usa el signo distintivo. La diferencia específica entre ambos tipos de Marcas se encuentra precisamente en la calidad del sujeto titular de las mismas, de tal manera que el signo distintivo será MARCA INDUSTRIAL o MARCA DE COMERCIO, según que su titular sea productor o simple expendedor. (6)

En cuanto a las **Marcas de Fábrica**, se sabe que originalmente los artesanos pusieron sobre sus productos el sello o Marca que permitía señalar la procedencia de la fabricación, no existiendo en esta etapa del desarrollo industrial y comercial más signos distintivos de las mercancías que los usados por los productores de las mismas. Así surgió lo que se designa como Marca Industrial o de fábrica, la cual consiste en el signo distintivo usado especialmente por el industrial, por el productor o por su concesionario para distinguir los productos salidos de la empresa o creados por el fabricante y para determinar el establecimiento, fábrica o taller que los elaboró. (6)

Se dan las **Marcas de Comercio** como consecuencia de la evolución de la industria, satisfechas que fueron las demandas locales, el excedente de la mercancía producida se desplazó del

(6) Rangel M., David. Tratado de Derecho Marcario, las Marcas Industriales y Comerciales en México. Primera Edición. Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 159.

lugar de su origen hacia otros mercados. Es probable que la Marca aplicada por el fabricante se conservó en las mercancías en tanto que su vendedor era el propio productor o un comerciante en quien delegaba el carácter de distribuidor. Más a medida que las transacciones comerciales fueron complicándose y evolucionaron hasta culminar con el establecimiento de las grandes empresas mercantiles en sentido estricto, es decir, de entidades físicas o colectivas cuya función primordial es el intercambio de mercancías o su venta directa a los consumidores, fue despertándose en dichos comerciantes el interés de imprimir su personalidad, su nombre, su prestigio a los artículos expendidos en su establecimiento. Entonces, frente a la Marca de origen del producto o Marca Industrial o del Fabricante, surge la Marca de Comercio, llamada también comercial o mercantil por ser la de aquel que recibiendo del fabricante el producto elaborado lo vende a su vez al comprador. Por tanto, de ella puede decirse que consiste en el símbolo, signo o contraseña que emplea el comerciante, expendedor o vendedor de artículos elaborados sea cual fuese su productor, para indicar no el origen de su fabricación, sino para señalar a los consumidores el buen crédito del establecimiento comercial que despacha tales mercancías. (6)

En cuanto a las Marcas de Agricultura los autores y legisladores que las reconocen como integrantes de una tercera categoría de Marcas, las agrícolas son aquellas que usa el agricultor para denotar el origen de los productos de sus cultivos, como semillas, plantas, cereales, frutas, etc. (6)

Considera el Doctor Rangel Medina, que formar con las Marcas llamadas Agrícolas una tercera especie es criticable. Si

(6) Rangel M., David. *Tratado de Derecho Marcario. Las Marcas Industriales y Comerciales en México*. Primera Edición Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 160.

bien es cierto que atendiendo al sujeto titular de las Marcas que amparan productos de la tierra, dichas Marcas aparentemente podrían justificar su designación como un tercer grupo, en realidad no existe una razón lógica, ni siquiera de orden práctico para pretender tan inútil subdivisión. En efecto, si se examinan los productos agrícolas en su estado original, se advierte, que comúnmente se identifican tanto por los agricultores como por el público en general, por su nombre propio. Así ocurre con los cereales, las legumbres, las frutas, etc. Los elementos que se emplean para distinguir los productos agrícolas de la misma especie, por ejemplo el maíz cultivado por un agricultor en determinada zona, del maíz que se produce en otra zona por persona distinta, no son propiamente Marcas en la acepción legal, doctrinaria y común que esta admite, sino que son modalidades, son variedades o tipos del producto. Podría argumentarse que en ocasiones el agricultor ya sea en los envases, bien en los sacos, y en general en los medios en que se vale para transportar o vender al público el producto agrícola coloca sobre dichos medios alguna Marca; mas entonces en realidad quien la emplea a dejado de ser agricultor, o los artículos así amparados por la Marca no son propiamente agrícolas en la cabal acepción del término, puesto que cuando este fenómeno se presenta la mercancía ya no se encuentra en su estado original de extracción terrestre tal y como brota de la naturaleza, sino que ha sufrido alguna transformación. En cuyo supuesto estamos ya en presencia de un industrial. Para ilustrar lo acentado pueden señalarse las empacadoras instaladas en el lugar mismo de producción agrícola como en el caso de plantas frutales (plátano, piña, etc); empacadoras de legumbres (chile, chícharos, jitomate, etc). (6)

(6) Rangel M., David. *Tratado de Derecho Mercantil, las Marcas Industriales y Comerciales en México*. Primera Edición Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 161.

Por otra parte, también debe decirse que se haría interminable y por lo mismo inútil en cuanto al efecto práctico que se persigue en toda clasificación, la formación de tantos grupos o categorías de Marcas como calidad o índole de la actividad de su titular. En materia de artículos también provenientes de la naturaleza como por ejemplo los de extracción marítima, darían lugar entonces a una clase de "MARCAS DE PESCA". Y con el mismo criterio igualmente habrían de aceptarse Marcas de una clase designada con el nombre de la artesanía correspondiente, como por ejemplo "MARCAS DE ALFARERIA", "MARCAS TEXTILES", etc. (6)

No; la dualidad Marcas Industriales-Marcas Comerciales sólo debe respetarse y reconocerse, en tanto que se producen consecuencias jurídicas distintas según se trate de una u otra Marca, cosa que no acontece con las Marcas Agrícolas. (6)

La Nacionalidad de una Marca se determina de acuerdo con la residencia del fabricante de los artículos, de tal manera que será nacional o mexicana la que se usa para distinguir mercancías que únicamente se elaboran en México, y se consideran como extranjeras las que se utilizan para amparar productos de elaboración extranjera, o de elaboración extranjera y nacional. En nada influirá para establecer dicho concepto, la nacionalidad del titular. (6)

El hecho que determina el Nacimiento de la Marca radica siempre en la creación, que se pone de manifiesto, bien por el uso concreto que hace el sujeto para distinguir las mercancías o en virtud de la publicidad. Cosa distinta es la determinación de la

(6) Rangel M., David. *Tratado de Derecho Mercantil, las Marcas Industriales y Comerciales en México*. Primera Edición. Propiedad del Autor, México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 162.

fuente del Derecho a la Marca.

Según la legislación comparada son 3 los modos de adquirir el derecho a la Marca:

- a) Por el uso.
- b) Por el registro.
- c) Por el uso y registro combinados. (6)

2.5 CONCEPTO DE PATENTE

La respuesta que se dé a esta interrogante, varía en función del sistema jurídico desde el cual se analiza a la **Patente**, y sin embargo, algunos organismos internacionales han intentado adoptar ciertos criterios que resulten aplicables en todos los países. (7)

La Organización de la Naciones Unidas ha definido a la **Patente** como "un privilegio legal concedido por el Gobierno, a los inventores y a otras personas que derivan sus derechos del inventor, durante un plazo fijo, para impedir que otras personas produzcan, utilicen o vendan un producto patentado o empleen un método o un procedimiento patentado. Al expirar el plazo para el

(6) Rangel M. David. Tratado de Derecho Mercantil, las Marcas Industriales y Comerciales en México. Primera Edición Propiedad del Autor, México 1960. Ed. U.N.A.M. p. 162.

(7) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial (Un Estudio sobre las Marcas las Patentes, los Avances y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 89.

que se concedió ese privilegio, el invento patentado se pone a disposición del público en general, o como suele decirse, pasa a ser del dominio público". (7)

De la definición anterior se desprende que la **Patente** "confiere en principio a su titular un derecho exclusivo de explotación de la invención que constituye su objeto. Este derecho exclusivo comporta, consiguientemente, la prohibición a cualquier tercero:

- a) De fabricar el producto objeto de la invención patentada.
- b) De introducir e importar el producto patentado, de utilizarlo, venderlo o ponerlo de cualquier manera en el comercio.
- c.) De emplear o poner en práctica los medios o procedimientos de producción de la invención patentada, así como también de vender u ofrecer en venta dichos medios o procedimientos.
- d.) De entregar o de ofrecer entregar a una persona no titular de una licencia, medios a fin de llevar a la práctica una invención patentada". (7)

En una obra reciente la **Organización Mundial de la Propiedad Industrial (OMPI)**, ha definido a la **patente** como "Un documento emitido, a solicitud, por una oficina gubernamental (o una oficina regional que actúa para diversos países), que describe una invención y crea una situación jurídica en la que la **invención patentada puede normalmente ser explotada** (fabricada, utili-

(7) Sepúlveda, César. **El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial**. (Un Estudio sobre las Marcas las Patentes, los Años y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 89.

zada, vendida o importada), sólo con la autorización del titular de la patente. La protección que confiere la patente está limitada en el tiempo (generalmente de 15 a 20 años)". (7)

La invención significa una solución a un problema completo en la esfera de la tecnología, que puede referirse a un producto o a un procedimiento. Es patentable, si se trata de una invención nueva, que envuelve una actividad inventiva (es decir que no es obvia) y que es susceptible de aplicación industrial. (7)

El Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, firmado en el año de 1883, no contiene ninguna definición de lo que es la patente. Sin embargo, G.H.C. Bodenhausen afirma que "se puede describir una patente, como un derecho exclusivo a aplicar una invención industrial". (7)

Esta definición privilegia el aspecto jurídico que contempla a la patente, exclusivamente desde el punto de vista de su titular y por ello no parece adecuado. En realidad, la patente otorga un monopolio del mercado a quien la detenta y éste es quizá el evento más importante. La función económica de la patente, es el elemento que justifica su existencia, sin embargo, a veces no se toma en cuenta o resulta obscurecida por el juego de los intereses generados. (7)

En cuanto a nuestro sistema jurídico, la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, al igual que sus antecesoras, no definen lo que es la Patente, aunque de lo establecido se pueden obtener las características principales de esta institución que son el hecho de que constituye un privilegio que otorga

(7) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. (Un Estudio sobre las Marcas las Patentes, los Avisos y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 100.

el Estado, que implica el derecho exclusivo de explotar un invención, pero que el ejercicio de ese derecho, está sujeto a las modalidades que dicte el interés público.

En cuanto a lo expuesto, considero que una **Patente**, es el derecho, que la Legislación Internacional en Materia de Comercio, los Tratados Internacionales también en Materia de Intercambio Comercial y las legislaciones particulares de cada país, otorgan a quien por mérito de haber creado un producto o proceso industrial nuevo en todos sus ámbitos, podrá en un período de 14 años (Artículo 54 del Reglamento de la Ley de Invenciones y Marcas), usufructuar su monopolio en los mercados tanto nacionales como extranjeros, así como el disfrute de sus utilidades económicas.

2.5.1 ESPECIES DE PATENTES

Según el Convenio de París en el párrafo cuarto en su Artículo Primero entre las patentes de invención se incluyen:

- a) LAS PATENTES DE IMPORTACION.
- b) LAS PATENTES DE PERFECCIONAMIENTO.
- c) LAS PATENTES DE ADICION.

Así como cualesquiera otras admitidas por las legislaciones

(7) Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. (Un Estudio sobre las Marcas las Patentes, los Avales y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 101.

nacionales de los países miembros de la Unión. En el caso de nuestro país, la legislación abrogada reconocía a las patentes de invención, de mejoras y de modelos y de dibujos industriales. La Nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, reconoce en su Artículo 15 sólo una categoría:

La Patente de invención.- La cual se da respecto de invenciones nuevas, resultado de una actividad inventiva y susceptibles de aplicación industrial.

Ernesto Aracama Zorraquín, sostiene que las contradicciones o inconvenientes que se señalan al respecto al sistema de patentes, "No lo son en cuanto al sistema en sí mismo considerado, sino en cuanto al modo como el funciona en los países en desarrollo... El problema entonces no es un problema de estructura, sino de función. Y precisamente, por ser tal, es un problema del abuso al que el sistema puede ser sometido". (7)

El maestro Sepúlveda, convencido del valor de sistema de patentes, indica que estas "Pese a sus defectos siguen siendo inapreciables para el inventor..." la patente convierte la invención, la idea, en algo negociable, en un bien tangible medible, que puede cederse o darse en licencia, que tiene un valor cierto objetivo e identificable... allenta la competencia... y como quiere que sea, de alguna manera ha asegurado la efusión de invenciones. (7)

El esquema respecto a la operación del sistema a nivel internacional, concurre en nuestro país. Se ha abusado del monopolio que implica la patente, en las tres áreas que señala

(7) Sepúlveda, César, *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. (Un Estudio sobre las Marcas las Patentes, los Avisos y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 107.

Pedro Roffe, o sea, en cuanto a "Insuficiente revelación de la invención a la oficina de patentes; falta de uso o insuficiente uso de la invención patentada y prácticas comerciales abusivas de los acuerdos de licencia". Finalmente se ha podido observar que una gran proporción de las solicitudes de patentes de inventores mexicanos corresponde a nuevos sistemas o mercancías en estado embrionario, que no se desarrollan comercialmente. (7)

En resumen, considero que las características principales de esa institución son el hecho de que:

- a) Constituye un privilegio que otorga el Estado.
- b) Implica el derecho exclusivo de explotar una invención .
- c) Pero que el ejercicio de ese derecho está sujeto a las -- modalidades que dicte el interés público.

2.5.2 LICENCIAS DE PATENTES

Una **Patente**, una **Marca**, un **dibujo** o un **modelo industrial** u otros objetos protegidos por la **Legislación sobre Propiedad Industrial**, confieren a su titular, por un **período determinado**, el **derecho de impedir a terceros que realicen determinados actos** y, además, la **facultad de conceder a otra u otras personas una Licencia**, por ejemplo, en el caso de una **Patente**, para **explotar la invención**, o en el caso de una **Marca**, se **registra un dibujo o**

(7) Sepúlveda, César: **El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial**. (Un Estudio sobre las Marcas las Patentes, los Avances y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 108.

modelo industrial, para utilizarlas. (7)

En el Sistema Jurídico Nacional se admite la autorización de explotación de Patentes a terceros distintos del titular, de conformidad con lo dispuesto por el Artículos 62 y 63 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, así como, el Artículo 67 de dicha Ley, el cual establece que el titular puede conceder varias licencias e inclusive explotar simultáneamente la patente por sí mismo.

Para que la Licencia de Explotación sea válida, se requiere, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 62 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, inscribir en el expediente oficial de la Marca, **Patente**, etc., el contrato de licencia ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (SECOFI), para que surta sus efectos en contra de terceros.

El objeto de una Licencia de Propiedad Industrial es permitir la ejecución de ciertos actos protegidos por los derechos exclusivos que confiere la Ley en cuanto atañe:

1. A UNA PATENTE DE INVENCION.
2. UN DIBUJO INDUSTRIAL.
3. UN MODELO DE UTILIDAD.
4. UNA VARIEDAD VEGETAL.
5. UNA MARCA COMERCIAL O DE SERVICIO.

La Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, estipula que en tratándose de invenciones, después de tres años contados a partir de la fecha del otorgamiento de la **Patente**, o de cuatro años a la presentación de la solicitud, según lo que

(7) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. (Un Estudio sobre las Marcas las Patentes, los Avisos y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 112.

ocurra más tarde, cualquier persona podrá solicitar a la SECOFI, la concesión de una **Licencia Obligatoria** para explotarla cuando está no lo haya sido, salvo que existan causas técnicas o económicas justificadas.

En relación a la caducidad de la **Patente** concedida en primera **Licencia Obligatoria**, la SECOFI podrá decretarla administrativamente, toda vez que habiendo transcurrido el término de dos años, contados a partir de la fecha de su concesión, si el titular de esta no comprueba su explotación o la existencia de una causa justificada a juicio de SECOFI (Artículo 73 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial).

Esta Ley, como ya dijimos, se refiere a la siguiente clasificación con objeto de su regulación:

CLASES DE PATENTE:

1. **PATENTES DE INVENCION.**
2. **PATENTES DE MEJORAS.**
3. **PATENTES DE MODELOS Y DIBUJOS INDUSTRIALES.**

TIPOS DE PATENTES:

1. **PATENTE BASICA.**
2. **PATENTE SECUNDARIA.**

El primer párrafo del Artículo 28 Constitucional y el Artículo 89 fracción XV de la propia Carta Magna, se refieren a la patente de invención como un privilegio que se otorga a los descubridores o inventores. La patente resulta pues un título que garantiza la exclusividad de ciertos derechos de inventor y que es otorgado por el estado.

(7) Sepúlveda, César. *El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial*. (Un Estudio sobre las Marcas y las Patentes, los Avisos y los Nombres Comerciales). México 1975. Ed. U.N.A.M. p. 112.

2.5.3 CONTRATO DE LICENCIA

"El titular de una Marca Registrada podrá conceder mediante convenio, Licencia de uso a una o más personas con relación a todos o algunos de los productos o servicios a los que se aplique dicha Marca. La Licencia deberá ser inscrita en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) para que pueda producir efectos en perjuicio de terceros", Artículo 136, Título Cuarto, Capítulo VI de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

"Los productos que se vendan o los servicios que se presten por el usuario deberán ser de la misma calidad que los fabricados o prestados por el titular de la Marca. Además, esos productos o el establecimiento en donde se presten o contraten los servicios, deberán indicar el nombre del usuario y demás datos que prevenga el Reglamento de esta Ley". Artículo 139, de la misma Ley.

"El usuario al que se le haya concedido una Licencia que se encuentre inscrita en SECOFI, salvo estipulación en contrario, tendrá la facultad de ejercitar las acciones legales tendientes a impedir la falsificación, imitación o uso ilegal de la Marca, como si fuera su propio titular". Artículo 140, Idem.

"El uso de la Marca por el usuario que tenga concedida Licencia en la SECOFI, se considerará como realizado por el titular de la Marca". Artículo 141, Idem.

De igual modo, es importante hacer mención que existen en nuestra legislación en cita, dos tipos de Contratos de Licencia que son:

a) CONTRATO DE LICENCIA OBLIGATORIA.

"En tratándose de invenciones, después de tres años contados a partir de la fecha del otorgamiento de la **Patente**, o de cuatro años de la presentación de la solicitud, según lo que ocurra más tarde, cualquier persona podrá solicitar a la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial, la concesión de una **Licencia Obligatoria** para explotarla, cuando ésta no lo haya sido, salvo que existan causas técnicas o económicas justificadas. No procederá el otorgamiento de una **Licencia Obligatoria**, cuando el titular de la **Patente** o quien tenga concedida **Licencia Contractual**, hayan estado realizando la importación del producto patentado u obtenido por el proceso patentado". Artículo 70, Título Segundo, Capítulo VI, de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

"Quien solicite una **Licencia Obligatoria** deberá tener capacidad técnica y económica para realizar una explotación eficiente de la invención patentada". Artículo 71, Idem.

"Quien goce de una **Licencia Obligatoria** deberá iniciar la explotación de la **Patente** dentro del plazo de dos años, contados a partir de la fecha en que se le hubiere concedido. De no cumplirse esto, salvo que existan causas justificadas a juicio de la SECOFI, procederá la revocación de la **Licencia de Oficio** o a petición del **Titular de la Patente**". Artículo 75, Idem.

"La **Licencia Obligatoria** no será exclusiva. La persona a quien se le conceda sólo podrá cederla con autorización de la SECOFI y siempre que la transfiera junto con la parte de la unidad de producción donde se explota la **Patente** objeto de la **Licencia**". Artículo 76, Idem.

Existe Contrato de Licencia para usufructuar tanto una Patente como una Marca, siempre y cuando exista una persona física o moral que pretenda enfrentar tanto los beneficios como las responsabilidades de los productos o servicios que de éstas se deriven.

En dicho contrato se encuentra implícito para la utilización de una Marca, la asignación de determinada zona geográfica para que el denominado beneficiario o asignatario de la licencia fabrique, manufacture o distribuya los productos o servicios que de ésta emanen. De igual modo sucederá con la licencia de una Patente; por lo que en este tipo de contrato, a diferencia del Contrato de Franquicia, no existirá jamás la transmisión de ninguna asistencia técnica o funcional; esto es que, tanto la política de producción como de distribución del producto o servicio de que se trate derivado de una Marca o una Patente, será por iniciativa del citado licenciatario.

2.5.4 CONTRATOS DE FRANQUICIA

"Existirá Franquicia, cuando con la Licencia de Uso de una Marca se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona quien se le concede pueda producir, o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la Marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que ésta distingue.

Quien conceda una Franquicia deberá proporcionar a quien se la pretende conceder, previamente a la celebración del convenio respectivo, la información relativa sobre el estado que guarda su empresa, en los términos que establezca el Reglamento de esta Ley.

Para la inscripción de la Franquicia serán aplicables las disposiciones de este capítulo". Artículo 142, Capítulo VI, de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

Por lo tanto considero que las Franquicias son sistemas de negocios, donde están por un lado la experiencia de operación de una empresa y la penetración en el mercado de un servicio o producto; y por el otro el capital y el trabajo.

Cuando se adquiere una Franquicia, se compra el Know-How, para poner en práctica un sistema de producción de un bien o el suministro de un servicio.

El Know-How, es un concepto que se utiliza tanto en el Comercio Internacional como en la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial y su Reglamento, el cual se considera como la Asistencia Técnica que se transmite; como el otorgamiento de normas que se le conceden a un licenciataria de este tipo de contrato, para producir un determinado producto o servicio. En donde va implícito un contrato de uso y explotación de Marca y Transferencia de Tecnología; esto es, el que se otorgue la Tecnología de un concepto novedoso para que la mercancía o producto que será de todos conocido, sus ventas estén aseguradas.

2.6 CONCEPTO DE COMPETENCIA DESLEAL

La necesidad de reprimir la **Competencia Desleal** se ha dejado sentir desde tiempos muy remotos. Fueron los tribunales franceses quienes emplearon por primera vez la expresión: "**Competencia Desleal**" (*Concurrence Déloyale*) a principios del siglo XIX. (B)

La **Competencia Desleal** es una disciplina de apariencia compleja, aún para el estudioso y practicante; en parte por su naturaleza casuística pero en mucho por la falta de divulgación y estudio que esta disciplina a padecido en nuestro medio. Esto ha provocado el que en ocasiones la acción de **Competencia Desleal** haya sufrido desvíos cuando se ha hecho uso de ella o bien que esta institución no haya sido debidamente aprovechada en beneficio de causas justas. A ello hay que añadir que los conceptos en torno de los cuales gira la doctrina de la **Competencia Desleal** son afines a otros conceptos con los que frecuentemente se relaciona y por lo tanto se le confunden. No siempre es fácil distinguir los unos de los otros y menos separarlos con precisión. (B)

Por **Competencia** se entiende el acto que típicamente considerado, se dirige a atraer a la clientela, incluso cuando estos sean consumidores o posibles consumidores de productos o servicios elaborados por otros, atrayendo en forma directa a clientes o desviando la afluencia de clientes a otros, o bien disminuyendo la eficiencia de la empresa ajena. (B)

(B) Rangel O., Lic. Horacio, *Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial*. Ed. U.N.A.M., p. 263.

Según el diccionario de la Real Academia Española *competir* significa, contender dos o más personas entre sí aspirando unas y otras con empeño a una misma cosa, es decir, que por Competencia debemos entender la contienda, la lucha comercial entre dos o más Industriales, comerciantes o prestadores de servicios aspirando cada uno a una misma cosa: conquistar compradores, LA CLIENTELA. La lucha consistirá, en actos dirigidos al público para atraer a los compradores para llamarlos, para conquistarlos. (8)

Por consiguiente *Competencia Ilícita* es aquella competencia comercial que se efectúa mediante actos ilícitos. (8)

Cabe hacer mención que los términos "COMPETENCIA DESLEAL", "COMPETENCIA ILÍCITA", "COMPETENCIA DESHONESTA" o "CONCURRENCIA DESLEAL", se han venido usando como sinónimos por diversos especialistas en materia de Propiedad Industrial. (8)

Jorge Vigneto López, señala que *Competencia Ilícita* es todo procedimiento de un concurrente dirigido a sustraer en provecho propio la clientela ajena sin empañar la fuerza económica para contraponerla a la de su rival. (9)

Los actos indebidos, provechosos, no legales que lesionan los intereses de otros comerciantes y los de consumidores, con el fin de atraer la clientela, hacia su establecimiento o productos, causando confusión con tal conducta se le conoce como *CONCURRENCIA DESLEAL*. (8)

(8) Rangel O., Lic. Horacio, *Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial*. Ed. UNAM, p. 283.

(9) Vigneto L., Jorge, *La Competencia Ilícita*. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. Número 25 y 26. México, Editorial Libros de México, 1975, p. 142.

La **Competencia Ilícita**, es un acto o procedimiento ilícitos de un concurrente, engañando al cliente sobre la capacidad propia o ajena, con el fin de sustraer al competidor su reputación industrial o comercial en beneficio propio. (9)

En nuestro derecho positivo no se encuentra regulada en forma sistemática o especial la **Competencia Desleal**, pero la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, tan sólo se refiere a algunas de las figuras de competencia desleal que llegan a cometerse en relación con algunos derechos de Propiedad Industrial, como la usurpación de signos o la apropiación indebida de leyendas o el fraude al público a través de etiquetas engañosas. (9)

En el Artículo 213 de dicha Ley, señala:

"Son infracciones administrativas:

I.- La realización de actos relacionados con la materia que esta ley regula, contrarios a los buenos usos y costumbres en la industria, comercio y servicios que implique competencia desleal.

III.- Poner a la venta o en circulación productos u ofrecer servicios, indicando que están protegidos por una Marca Registrada sin que lo estén.

V.- Usar, sin consentimiento de su titular, una Marca Registrada.

IX.- Efectuar, en el ejercicio de actividades industriales o mercantiles, actos que causen o induzcan al público a confusión,

(9) Vignates L. Jorge. La Competencia Ilícita. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. Número 25 y 26. Médico. Editorial Libros de Médico. 1975, p. 142.

error o engaño por hacer creer o suponer infundadamente:

- a.) La existencia de una relación o asociación entre un establecimiento y el de un tercero.
- b.) Que se fabriquen productos bajo normas, licencias o - autorización de un tercero.
- c.) Que se presten servicios o se vendan productos bajo autorización, licencia o normas de un tercero."

X.- Intentar o lograr el propósito de desacreditar los productos, los servicios o el establecimiento de otro.

La **Competencia Desleal**, tiene por objeto la persecución de actos ilícitos para salvaguardar un mínimo de moralidad en las transacciones mercantiles así como un mínimo de igualdad en la competencia de los comerciantes. Como pudimos observar al transcribir las fracciones que tratan sobre la **Competencia Desleal** en nuestra Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, sólo se contempla a la misma como una infracción administrativa, con lo que, no se cumple con el **Convenio de París**, el cual establece en este sentido, que los países de la unión deben proveer medios legales adecuados para reprimir eficazmente los actos de **Competencia Desleal**, contenidos en los Artículos 9, 10, 10 bis y 10 ter, de dicho convenio. (8)

En el **Convenio de París** para la Protección de la Propiedad Industrial se define a la **Competencia Desleal**, como aquellos actos de competencia contrarios a los usos honrados en materia

(8) Rangel O., Lic. Horacio. *Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial*. Ed. U.N.A.M. p. 283.

industrial o comercial. (B)

De los anteriores conceptos podemos señalar:

1.- Que la **Competencia Desleal** en ciertos casos no es sólo un hecho aislado, sino a veces todo un procedimiento complejo en que toda la astucia y malicia del competidor entra en juego. Estos procedimientos dentro de la Rama Bancaria llegan a veces a una sofisticación tal, que aun las propias autoridades bancarias y los bancos competidores difícilmente pueden llegar a detectarlos.

2.- Que es realizado este acto con la **Intención de sustraer la clientela** del competidor, para atraerla hacia el establecimiento del competidor desleal, recibiendo este último los beneficios que la clientela le brindaba en sus transacciones al competidor, que originalmente poseía dicha clientela.

3.- La **atracción de la clientela** está basada en maquinaciones fraudulentas, engaños, sospechas, etc., que como señala A. Ramella, tratan de confundir al cliente sobre la potencialidad propia o ajena o ambas a un cliente. Dichas actividades desleales deben dirigirse al respecto, a las bondades de un producto propio o los vicios de un ajeno, en que se tratarán de exaltar méritos falsos de los productos o servicios del competidor desleal o desprestigiar el producto o servicios del competidor leal. (B)

En cuanto a los **ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA COMPETENCIA DESLEAL**, se consideran los siguientes:

a) Un acto de competencia que se dá entre comerciantes, industriales, productores, etc.

(B) Rangel O., Lic. Horacio. *Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial*. Ed. U.N.A.M., p. 284.

- b) La conducta desleal de quien realiza la competencia.
- c) La circunstancia de que la competencia provoque o pueda provocar un perjuicio al competidor.
- d) Que exista la intención del competidor desleal de beneficiarse por los actos realizados. (B)

NATURALEZA JURIDICA DE LA COMPETENCIA DESLEAL:

Algunos autores señalan que la competencia desleal se debe considerar como el abuso de un derecho o como el uso excesivo de la libertad civil, ya que el hombre dentro de sus actividades tiene el derecho de realizar la que sea de su agrado y en la forma que más convenga a sus intereses y deseos, con la única limitación, que así señala LA CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, en su Artículo 5 de no atacar derechos de terceros o cuando se ofenden los derechos de la sociedad. Josserand al hablar de la competencia desleal señala que se trata del uso abusivo de un derecho por parte del demandado. Dicho concepto si bien ayuda a entender mejor lo que es la competencia desleal, desde un punto de vista estrictamente jurídico, consideramos que un derecho se puede ejercitar hasta el límite que la propia ley le otorga, y el ejercicio de un derecho fuera de esos límites, dará lugar a un hecho ilícito. (B)

OBJETO JURIDICO TUTELADO, tenemos los conceptos siguientes:

1.- Como Abuso de un Derecho (Josserand). Tesis que ya fue citada líneas atrás.

(B) Rangel O., Lic. Horacio. Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial. Ed. U.N.A.M. p. 285.

2.- Defensa de un Derecho de Personalidad. Se dice que el hombre desde su concepción adquiere un conjunto de derechos imprescriptibles, inalienables e irrenunciables, como son el poder realizar una actividad comercial, industrial, etc., dentro de un medio ambiente de licitud y honestidad. Estos derechos al verse agredidos por actividades y maquinaciones de competencia desleal, darán lugar a que el derecho de personalidad fuese violado.

3.- Defensa de un Derecho de Propiedad. Cualquier derecho de propiedad sobre un bien, tiene implícito el derecho de propiedad de sus accesorios, de lo cual deducimos que sí existe la propiedad sobre una marca, nombre comercial, etc., al realizarse su usurpación o imitación, estaremos ante la violación de un derecho de propiedad. (8)

Por lo tanto lo considera el Lic. Felipe Presbítero Araiza, que la tesis más aceptable como objeto jurídico tutelado de la Competencia Desleal es la del DERECHO DE PROPIEDAD, ya que de la propia Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial se determina que su intención es la protección de la titularidad y uso exclusivo de los derechos que la propia ley regula. (8)

CLASIFICACION DOCTRINAL DE LA COMPETENCIA DESLEAL: Entre los autores que tratan el tema, no encontramos una clasificación; sin embargo, el proyecto al Código de Comercio de 1943 que contó entre sus más importantes redactores a los juristas Rafael Rojo de la Vega, Jorge Barrera Graf, Antonio Carrillo Flores y Raúl Cervantes Aumada, establece en el Artículo 422 como actos de Competencia Desleal a los siguientes:

(8) Rangel O., Lic. Horacio. *Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial*. Ed. UNAM, p. p. 285 y 286.

- 1.- El empleo de medios que tiendan a producir confusión con la empresa o negociación, con los productos o los servicios de otro comerciante.
- 2.- Cualquier actividad encaminada a evitar dificultar el --- acceso de la clientela al establecimiento de otro comerciante.
- 3.- El soborno a los empleados de otro comerciante para que le ahuyenten la clientela.
- 4.- Desacreditar al competidor. (8)
- 5.- La comparación directa por medio de publicidad, nominativamente, o que haga notoria la identidad del producto o competidor.
- 6.- La utilización de los servicios de quien ha roto su contrato de trabajo a invitación de la persona que le da un nuevo empleo.
- 7.- La infracción con fines de competencia del Artículo 28 - Constitucional y de sus leyes reglamentarias.
- 8.- Cualquier acto análogo a los antes mencionados. (8)

En cuanto a expresar el fenómeno de la Competencia expon-dremos, que es inevitable la constante utilización en nuestra materia de Competencia Económica. Esta es una noción que no pertenece a la Ciencia del Derecho; el Jurista ha de tomarla de la

(8) Rangel O., Lic. Horacio. Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial. Ed. U.N.A.M. p. 296.

Economía. La coincidencia no puede ser absoluta, en cuanto que, como Ascarelli señala, mientras el Economista centra su atención en situaciones y posibilidades de hecho; el Jurista, tiende a apreciar en ellas el ingrediente jurídico que las define, esto es que el Economista parte de modelos que quiere verificar en la realidad; mientras que el Jurista, se interesa por la existencia o la falta de derechos y obligaciones en relación con esas realidades, como presupuestos para la aplicación de una disciplina; por lo que la propia terminología puede tener para dichos profesionistas diferente amplitud; por otra parte, como indica Garrigues, las relaciones económicas están sometidas al Derecho, como toda forma de convivencia humana "La Competencia es pues, un fenómeno Jurídico aunque los móviles sean Económicos". (8)

En términos generales, la **COMPETENCIA ILÍCITA**, implica el ejercicio de una actividad concurrencial, de la que hay obligación de abstenerse. Permitiendo distinguir del anterior concepto dos modalidades que la legislación y la doctrina aspiran a diferenciar y estos son: **LA COMPETENCIA PROHIBIDA** y **LA COMPETENCIA DESLEAL**. Ambas son igualmente ilícitas, con diferente caracterización y fundamento. (9)

En efecto, se denomina **Competencia Prohibida**, de un modo estricto y propio a aquella en que lo ilícito resulta ser el ejercicio mismo de la concurrencia. No se puede lícitamente desarrollar un determinado tipo de actividad económica, que se declara vedada jurídicamente para determinados sujetos, sobre los cuales recae una obligación de abstenerse de realizar competencia. Esta obligación de abstención puede tener su origen, o en un

(8) Rangel O., Lic. Horacio. Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial. Ed. UNAM, p. 287.

(9) Vignates L., Jorge. La Competencia Ilícita. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. Número 25 y 26. México. Editorial Libro de México, 1975, p. 145.

precepto legal, o un contrato. (8)

Para que la **Competencia sea ilícita**, como contraria a una prohibición legal, debe existir previamente un precepto expreso que establezca dicha prohibición. En lo no prohibido expresamente, la competencia es lícita y permisible. (9)

Al lado de la **Competencia Prohibida**, y como otra modalidad de **Competencia Ilícita**, a de situarse la **COMPETENCIA DESLEAL**. Queda dicho de ese modo que toda **Competencia Desleal** es **Ilícita**; pero que, en cambio, no toda **Competencia Ilícita** es **Desleal**. En efecto aparte de plantear problemas muy diversos en cuanto a la técnica legislativa de su represión, la **Competencia Desleal** se distingue de la **Competencia Prohibida** por la ley en el contenido de la propia prohibición. (9)

EN RESUMEN, la **Competencia Prohibida** pone al sujeto privilegiado o en cuyo favor se establece la prohibición, al abrigo de todo riesgo concurrencial; mientras que en la **Competencia Desleal** la licitud de la competencia se presupone, quedando únicamente prohibido practicarla con el empleo de determinados medios reprobables. De aquí se deriva una consecuencia del mayor interés, que es que en la **Competencia Desleal**, no se sanciona con la ilicitud el haber causado a otro un perjuicio concurrencial; sino el haber causado ese perjuicio indebidamente. Como ya se dijo, la licitud del daño concurrencial es un postulado esencial del **Régimen de Competencia**.

No puede portanto sostenerse que la Competencia Desleal

(8) Rangel O., Lic. Horacio. *Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial*. Ed. UNAM. p. 298.

(9) Vignates L., Jorge. *La Competencia Ilícita*. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. Número 25 y 26. México, Editorial Libros de México, 1975, p. 146.

se prohíba por el mero hecho de que de ella se deriva un perjuicio para los concurrentes o para un competidor determinado, sino porque ese perjuicio sea producido alterando la situación de igualdad de oportunidades entre los competidores, en virtud de la maniobra desleal de uno de ellos. Entre la Competencia Prohibida por la Ley y la Competencia Desleal se dá pues una diferencia clara: en la Competencia Prohibida, cualquier perjuicio concurrencial es ilícito, mientras que en la Competencia Desleal, lo ilícito no es el daño concurrencial, sino la utilización de un medio torticero para causarlo.

Para el que sustenta, LA COMPETENCIA DESLEAL, consiste en aquellos actos contrarios a las buenas costumbres en el Comercio o en la Industria, que pueden consistir principalmente en el engaño al público consumidor con el objeto de desviar la clientela de un competidor para beneficio propio, y lo que es más grave que esto se haga en descrédito de la marca, nombre comercial o aviso comercial, del competidor.

Concluyendo este criterio, considero que hace falta una Legislación adecuada sobre la Competencia Desleal, pues ni en el campo internacional ni en el régimen interno se establecen las bases adecuadas para su represión, pues dentro de nuestra Legislación las sanciones no parecen ser muy efectivas, al considerarlas meramente administrativas.

CAPITULO III

JURISPRUDENCIA MARCARIA Y FUNCION DEL ABOGADO

3.1 LA PROTECCION DE LAS MARCAS NOTORIAS EN LA JURISPRUDENCIA MEXICANA

I. GENERALIDADES SOBRE LAS MARCAS NOTORIAMENTE CONOCIDAS.

1.- El sistema tradicional de protección a las Marcas:

La Marca sirve para distinguir los productos o los servicios que provienen de un fabricante o de un comerciante, de los productos o servicios de sus competidores. (10)

Las fuentes del derecho a la Marca reconocidas por la doctrina y adoptadas por las legislaciones de distintos países son:

- a) El primer uso.
- b) El Registro.

Este último como el medio más eficaz para la protección del signo marcario. (10)

(10) Rangel Medina, David. *Jurisprudencia Marcaria*. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 359.

El sistema adoptado por nuestro país puede considerarse como mixto, ya que si bien es cierto que básicamente es el registro el que genera la exclusividad del derecho a la Marca, también es verdad que el uso produce efectos jurídicos antes del registro, y con posterioridad a su otorgamiento. (10)

La Ley prevé la posibilidad de conceder el registro de una Marca que comenzó a ser usada antes que otra fuese registrada, para lo cual existen procedimientos y plazos que conducen a la anulación del registro ya otorgado para dar lugar al Registro de la Marca usada con anticipación. (10)

La exigencia reglamentaria de señalar en la solicitud del registro la fecha en que se inició el uso de la Marca, tiene como finalidad, determinar si precisamente antes de ser depositada la solicitud de registro el interesado había adquirido un derecho preferente frente a quien solicite o haya obtenido ya un registro de Marca que nunca se ha usado. Por otra parte, otorgado el registro, para la subsistencia del mismo, es preciso que se lleve a cabo la explotación comercial o industrial del signo protegido por el registro, pues de lo contrario no puede renovarse y entonces deviene la caducidad o se extingue por no haberse efectuado la comercialización de la Marca dentro del plazo legal respectivo. Por último, quien esté usando una Marca igual o parecida a otra registrada con posterioridad a la fecha de ese uso, puede oponerle al derecho de exclusividad proveniente del registrante; es decir, el propietario de la Marca Registrada podrá actuar contra quienes, sin su consentimiento, hagan uso de la Marca igual o parecida para productos similares, pero carecerá de acción contra quien dentro de estas dos circunstancias, venía

(10) Rangel Medina, David. Jurisprudencia Marcas. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 360.

usando la Marca antes de ser solicitado el registro. (10)

De todas formas debe concluirse que salvo los conflictos que se acaban de mencionar de uso contra Registro y de Registro contra Marca usada previamente; el derecho exclusivo sobre una Marca, la propiedad de una Marca, emergen del acto del registro.

2.- Principios en que se apoya la protección:

La protección de la Marca está sustentada en dos principios. El principio de territorialidad y el principio de la especialidad.

a) TERRITORIALIDAD:

De acuerdo con el principio de la territorialidad, la protección de la Marca está circunscrita a los límites del país en donde ha sido registrada. Si se registra una Marca en México, los efectos de tal registro se extienden únicamente a este país. Si se quiere que el derecho sobre esta Marca sea respetado en Estados Unidos o en Japón, tendrá que registrarse la misma Marca en cada uno de dichos países. Esto se debe al principio de la territorialidad, según el cual el ámbito de validez de la Marca termina con las fronteras del país donde se tiene registrada.

b) ESPECIALIDAD:

El principio de la especialidad de la Marca consiste en otra limitación al derecho que el Registro de la Marca confiere a su titular. Esta restricción tiene que ver con la naturaleza de los productos, ya que el derecho exclusivo que origina el Registro de la Marca opera sólo en el campo de los productos o de los servicios idénticos o similares. (10)

(10) Ranget Modina, David. Jurisprudencia Marcas. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. p. 360 y 361.

Quien pretende el derecho exclusivo de la Marca debe indicar expresamente en la solicitud de registro qué objetos, qué productos distingue con ella, de tal suerte que un tercero podrá adoptar la misma Marca para productos enteramente distintos. Si se usa la Marca para dar a conocer zapatos, el derecho que se adquiriera estará reservado al campo de los zapatos y no se extenderá a la industria de los refrescos, ni a los libros, ni a la de los automóviles. (10)

La determinación del concepto de territorialidad no implica dudas, pues su claridad y cabal comprensión y entendimiento la dá el nombre del país del registro. (10)

En cambio, si en principio también parece fácil establecer cuándo son iguales o similares los productos, suscita dudas la aplicación de la especialidad cuando la índole, el destino, la naturaleza, el funcionamiento o el nombre de las mercancías colocan a éstas en zonas fronterizas, en sectores imprecisos. Orientada a definir tal ambigüedad, la legislación de todos los países ha creado catálogos, índices, listas de productos y de servicios agrupándolos en categorías llamadas "clase". Es de tal utilidad este encuadramiento de los productos y de los servicios que se distinguen con los signos marcarios; que existe un arreglo, el de Niza de 1957:

"Relativo a la clasificación internacional de los productos y servicios a los que se aplican las Marcas de Fábrica o de Comercio; cuya adopción formal o de hecho, se va extendiendo con rapidez en buen número de países". (10)

(10) Rangel Medina, David. Jurisprudencia Marcaria. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 361.

Por la trascendencia que el principio de la especialidad tiene en el campo de las Marcas Notorias, es pertinente dejar bien claro que la Marca es especial en el sentido de que sólo se aplica a la categoría de productos para los que ha sido creada, y que de aquí surge la regla general según la cual:

- a.) La Marca no puede registrarse para proteger, indeter-
minadamente, cualquier mercancía, así como la de que,
- b.) El alcance de la propiedad de una Marca se limita a la -
protección de los productos para los que fue registrada.
Lo que quiere decir que de esa misma Marca puede apro-
piarse cualquier otra persona para distinguir productos
de diferente clase. (10)

3.- El derecho del dueño de la Marca está condicionado a dichos principios:

Un análisis de las prerrogativas en que se traduce el contenido del derecho del dueño de la Marca, permite confirmar que los citados principios de territorialidad y de especialidad prevalecen y actúan en ese derecho. (10)

**En efecto, el derecho sobre la Marca consiste en lo siguien-
te:**

- a) **Uso exclusivo, sea en forma directa o por medio de licen-
ciatarios;**
- b) **Acción contra terceros usurpadores, sea por imitación
de la Marca, por su falsificación o por competencia des-
leal;**

(10) Rangel Medina, David, Jurisprudencia Marcaria, México, 1984, Ed. U.N.A.M, p. 362.

- c) **Obstáculo para la concesión de registros;**
- d) **Acción de nulidad contra registros de Marcas iguales o semejantes;**
- e) **Plazos para Impugnarlos. (10)**

Más la **exclusividad de emplear la Marca** será solo respecto de la categoría de productos que con la Marca se amparan y únicamente dentro del ámbito territorial nacional. (10)

Por su parte, la **persecución de quienes sin autorización usen la Marca**, está condicionada a que tal empleo se realice en los productos de la misma clase y a que se lleve a efecto en el territorio donde tiene eficacia legal la Marca. (10)

Además, la **Marca sólo podrá ser un impedimento para que otros registros de la misma se concedan**, siempre y cuando los mismos sean solicitados para iguales o similares mercancías y bajo el entendido, también, de que la petición del registro se hace ante las autoridades del país y no del extranjero. (10)

Y en cuanto a la **posibilidad legal de invalidar registros**, será menester, por un lado, que se refieran a mercancías de la misma índole y, por otro, que hayan sido expedidos por la autoridad del propio país. (10)

Por último, la **oportunidad para ejercitar las acciones de nulidad**, será la fijada por el ordenamiento doméstico. (10)

(10) Rangel Medina, David. Jurisprudencia Marcas. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 362.

4.- Inconvenientes del Sistema:

Pero la práctica ha demostrado que una estricta aplicación del principio de la territorialidad y del principio de la especialidad de la Marca, puede provocar abusos que se traducen en fraudes para los legítimos dueños de las Marcas y para el consumidor. Se dice, en efecto, que debido a la territorialidad, alguien poco escrupuloso se aprovechará de una Marca extranjera que todavía no ha sido registrada en su propio país, para depositar esa Marca a su nombre y disfrutar de la celebridad de ese signo distintivo. Y en cuanto a la especialidad, se afirma también que un comerciante podrá registrar una Marca que ya haya conquistado éxito frente a la clientela, bastando para ello con que solicite el registro en relación a productos de naturaleza distinta. De este modo aprovechará el éxito de la Marca reproducida, sin haber incurrido en gastos publicitarios y sin haber tenido ante la clientela título alguno para merecer su confianza.

(10)

5. El Artículo 6 bis del Convenio de París:

Ante los citados inconvenientes, se levantó una corriente orientada a superarlos. Cinco lustros habrían de transcurrir para llegar a una solución que conciliara el concepto tradicional, formal, de la protección marcarla, con nuevos moldes diseñados para hacerla más eficaz. La fórmula se dió con la incorporación de un nuevo precepto al Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial del 20 de marzo de 1883, revisado en Bruselas en 1900 y en Washington en 1911. Esta disposición es la contenida en el Artículo 6 bis, introducido en el Convenio por la Conferencia de Revisión de la Haya en 1925, con el texto siguiente:

(10) Rangel Medina, David. *Jurisprudencia Marcarla*. México, 1964. Ed. U.N.A.M. p. p. 362 y 363.

"Los países contratantes se obligan a rehusar o invalidar, bien de oficio, si la legislación del país lo permite, bien a instancia del interesado, el registro de una Marca de Fábrica o de Comercio que sea la reproducción o la imitación susceptible de crear confusión, de una Marca que la autoridad competente del país del registro estimara ser allí notoriamente conocida ya como Marca de un súbdito de otro país contratante y utilizada para productos del mismo género o similares. (10)

Deberá concederse un plazo mínimo de tres años para reclamar la anulación de esas Marcas. El plazo correrá a partir de la fecha de Registro de la Marca. (10)

No se fijará plazo para reclamar la anulación de las Marcas Registradas de mala fe". (10)

Fue modificado por las Conferencias de Revisión de Londres en 1934 y de Lisboa en 1958. En la primera se adicionó la parte final del párrafo primero, estipulando:

"Ocurrirá lo mismo cuando la parte esencial de la Marca constituya la reproducción de una Marca notoriamente conocida o una imitación susceptible de crear confusión con esta". (10)

En la Conferencia de Lisboa el Artículo fue objeto de una discusión detallada y su aplicación, que antes se refería únicamente a la denegación o cancelación del Registro de una Marca que entre en conflicto, con otra Marca notoriamente conocida en el país de que se trate; se extendió a la prohibición de uso de la Marca mencionada en primer lugar. (10)

(10) Rangel Medina, David. *Jurisprudencia Marcaria*. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 363.

El Párrafo II, que establecía un plazo de tres años para reclamar la anulación de la Marca, se modificó al aumentar el plazo a cinco años, precisándose que se cuenta desde la fecha de registro. (10)

6. Doctrina de las Marcas Notorias:

Si la idea de proteger de manera especial las Marcas notoriamente conocidas suscitó polémicas antes de la Conferencia de La Haya con mayor razón las discusiones se han multiplicado con motivo de la creación del Artículo 6 bis, que consigna la teoría o doctrina de las Marcas Notorias. (10)

La mera terminología para designarlas es fuente de discrepancias, ya que se discute si es correcta la expresión de "Marcas Notoriamente Conocidas", o si las apropiadas son "Marcas de Renombre Universal", "Marcas de Alto Renombre", "Marcas de Gran Notoriedad", "Marcas de Alta Reputación", "Marcas Mundiales", "Marcas Famosas", "Grandes Marcas", "Marcas de Prestigio", "Marcas de Gran Fama" o simplemente "Marcas Notorias". (10)

Pero tal controversia no es relevante y se trata, en rigor, de una cuestión de semántica, ya que en última instancia todas esas locuciones y otras parecidas, son sinónimas y así deben manejarse sin restringir su empleo a nada que no implique la popularidad de la Marca. (10)

De mayor interés será, por tanto, abordar el tema de la notoriedad.

La notoriedad es el conocimiento que los consumidores

(10) Rangel Medina, David, Jurisprudencia Marcaria, México, 1984, Ed. U.N.A.M. p. 363.

tienen de una Marca. Este conocimiento no se limita, naturalmente, al nombre de la Marca, sino que incluye informaciones sobre las cualidades, características y uso de los productos que la llevan. La notoriedad es lo que permite a una Marca pertenecer al vocabulario de los consumidores. (10)

Es por referencia al público como se puede saber si una Marca es notoria o no, ya que la notoriedad es una prueba resplandeciente de la utilidad económica de la Marca, porque significa que la Marca ha tenido un gran éxito y ha sido apreciada por la clientela. (10)

En cuanto al hecho determinante de la notoriedad, debe decirse que en el pasado era el fruto de la antigüedad del uso de la Marca, pero con las condiciones modernas de la vida comercial, ese requisito ya no es necesario para que la Marca penetre en la mente del público. En nuestros días un producto lanzado con una publicidad estruendosa, con numerosos sitios de venta, con una eficaz propaganda, convierte al signo que lo anuncia en una Marca popular, de gran fama y hasta en super notoria. (10)

También se observa que precisamente por ser la notoriedad el resultado de una técnica publicitaria por demás costosa, la notoriedad imprime a la Marca un valor económico cuantioso. Y en vista de que la publicidad masiva no está al alcance de industriales y comerciantes modestos, ello explica que los propietarios de las coincidan por lo general, con las empresas de gran capital, nacionales, multinacionales y paraestatales. (10)

Cabalmente, una Marca puede ser notoriamente conocida en

(10) Rangel Medina, David, *Jurisprudencia Marcas*, México, 1984, Ed. U.N.A.M., p. p. 363 y 364.

un país antes de su registro, y en vista de las repercusiones posibles de la publicidad en otros países, aún antes de que se utilice en ese país. (10)

Y por lo que ve al carácter de Notoria que pueda atribuirse a una Marca, debe hacerse notar que se trata de una cuestión de hecho que las autoridades administrativas y judiciales competentes del país deberán determinar, fundando su opinión en apreciaciones razonables. (10)

7. Justificación del trato especial a las Marcas Notorias:

La finalidad del Artículo 6 bis es evitar el registro y el uso de una Marca que pueda crear confusión con otra Marca ya notoriamente conocida en el país de registro o de utilización, aunque esta última Marca bien conocida no esté o todavía no haya sido protegida en el país mediante un registro que normalmente impediría el registro o el uso de la Marca que entre en conflicto con ella. Esta protección excepcional de una Marca notoriamente conocida está justificada porque el registro o el uso de una Marca similar que se prestara a confusión, equivaldría, en la mayoría de los casos, a un acto de competencia desleal, y también se puede considerar perjudicial para los intereses de los que pueden ser inducidos a error. (10)

Otras razones que sirven también de fundamento para brindar ese trato privilegiado a las Marcas Notorias, se encuentran en la necesidad de proteger el trabajo honesto, y en el deber de evitar que alguien pudiera apropiarse indebidamente de los signos de propiedad de otro. Pero sobre todo, el registro o el empleo de una Marca no debe usurpar indebidamente los derechos de un tercero. Ante la seguridad que conceden los registros, debe

(10) Rangel Medina, David, Jurisprudencia Marcas, México, 1984, Ed. U.N.A.M. p. 365.

prevalecer el respeto a los derechos que otro haya adquirido a través de su trabajo. (10)

La doctrina del Artículo 6 bis puede resumirse diciendo que establece una protección especial y privilegiada:

- A. En beneficio del dueño de la Marca Notoria:
 - a) Por su inversión.
 - b) Por la introducción del producto y la apertura, conservación e incremento del mercado.
 - c) Por la calidad de la mercancía.
 - d) Por la fama y prestigio de la Marca.
 - e) Por el valor económico de la misma.

- B. En beneficio de los consumidores:
 - a) Para evitar ser engañados en cuanto al origen del producto.
 - b) Para evitar ser defraudados por la diferente calidad.

- C. Para evitar desvío de clientela en favor del competidor; impedir el enriquecimiento ilegítimo del competidor y -- prevenir el descrédito que su conducta origina en perjuicio del propietario de la Marca Notoria. (10)

(10) Rangel Medina, David, Jurisprudencia Marcas, México, 1984, Ed. U.N.A.M. p. 366 y 367

II. LA PRACTICA DE LAS AUTORIDADES ADMINISTRATIVAS Y JUDICIALES MEXICANAS.

B. México y el Convenio de París.

A partir de un Decreto promulgado el 11 de diciembre de 1903, México se halla adherido al Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, cuyas disposiciones, desde entonces y hasta el momento actual, forman parte integrante del Derecho escrito Mexicano, de conformidad por lo dispuesto por el Artículo 133 de la Constitución, que dá a los Tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por el Presidente de la República, con aprobación del Senado, el rango de Suprema Ley de toda la República. (10)

La última revisión del Convenio adoptada en Estocolmo el 14 de julio de 1967, es la vigente en México, razón por la cual, en cumplimiento del Artículo 6 bis de este Tratado, México esté obligado:

- A **NEGAR** el Registro de la Marca que sea igual o semejante a otra notoriamente conocida.

- A **NULIFICAR** el registro que indebidamente haya sido concedido respecto de una **Marca Notoria**.

- A **PROHIBIR** el uso indebido de una **Marca Notoria**. (10)

Asimismo, por virtud del Artículo 10 bis del propio Instrumento Internacional, México, como los demás países de la Unión, está obligado a asegurar a los nacionales de dichos países una protección eficaz contra la **Competencia Desleal**. (10)

(10) Rangel Medina, David, *Jurisprudencia Marcas*, México, 1984, Ed. UNAM, p. 367.

El propósito de presentar algunas opiniones vertidas por las autoridades administrativas y judiciales en torno al tema de las Marcas Notorias, es dar a conocer que en el plano Jurídico el asunto ha dado lugar a diferentes interpretaciones en nuestro país. (10)

Por otra parte, a nadie escapa que la materia de la Propiedad de las Marcas Notorias reviste una real actualidad, y que la importancia de esas Marcas y su valor económico se han acrecentado:

- 1.) Por el desarrollo de los cambios internacionales,
- 2.) Por la creación de nuevos mercados,
- 3.) Por el poder de los medios de información y
- 4.) Por la publicidad bajo sus diversas formas. (10)

Las decisiones han sido seleccionadas por su mayor interés, y corresponden a negocios en los que, el autor de este trabajo ha tenido una participación profesional directa, como ABOGADO patrono de los propietarios de las Marcas Notorias implicadas en litigios. En su exposición, análisis y comentarios se siguió el orden cronológico en que han sido dictadas. (10)

9. Caso BULOVA.

El primer signo distintivo que en México ha recibido la especial protección que brinda el Artículo 6º bis por haberse considerado como Marca notoriamente conocida, es la denominación BULOVA. Puede señalarse este caso como la apertura de las autoridades mexicanas a los elementos que informan la doctrina del Artículo 6º bis, especialmente en lo que atañe a la irrestricta oportunidad para reclamar la anulación de las Marcas Registra-

(10) Rangel Medina, David. Jurisprudencia Mexicana. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 368.

das de mala fe, prevista en la parte final de dicho precepto. (10)

En efecto, el titular de la Marca Bulova registrada en México en 1933 para distinguir relojes, en 1948 reclamó el uso ilegal de la Marca en contra de G. Kessel y Cía., S.A. Waltham Watch Company de México, S.A., Bulova Watch Company Inc. de Nueva York Bulova Watch Company de México, S.A., quienes sin su consentimiento, comenzaron a anunciar y vender en territorio mexicano relojes con dicha Marca, importados de Estados Unidos y procedentes de Bulova Watch Co. Esta empresa, constituida en dicho país en 1911, registró la Marca en Estados Unidos y en numerosos países antes de 1933. También la protegió antes de ese año por medio de registros internacionales, pero no lo había hecho en México. Por su parte, quien obtuvo el Registro de la Marca en México, era ciudadano norteamericano y residente en Estados Unidos. De oficio relojero, ya desde 1925 conocía los relojes con dicha Marca, por lo que confesó en el juicio haber solicitado su registro en México por que estaba "abierta", entendiendo por "abierta" que la Marca no estaba registrada en este país. Con vista en las defensas y pruebas suministradas por los acusados de usurpación de la Marca, la Oficina de Marcas lo absolvió, y determinó anularla ex officio, considerando que el registro se obtuvo de mala fe. (10)

Para justificar que 17 años después de haber registrado la Marca se iniciara la acción para anularla, se dijo por dicha autoridad que:

"El Artículo 76 del Reglamento de la Ley de Marcas y Avisos Comerciales, publicado en el Diario oficial de 31 de diciembre de 1928, establece en su párrafo II que de conformidad con lo

(10) Range; Medina, David, Justicia Mercantil, México, 1964, Ed. U.N.A.M. p. p. 368 y 369.

estipulado por el Artículo 6 bis de la Convención Internacional para la protección de la Propiedad Industrial de 20 de marzo de 1883, revisada en la Haya en 1925, la nulidad de las Marcas Registradas de mala fe, podrá ser reclamada en cualquier tiempo". (10)

En cuanto el fundamento para establecer que el registro se consiguió de mala fe, en la propia resolución se alude a las pruebas que pueden ser idóneas para acreditar algo aparentemente tan subjetivo y difícil de comprobar como es la mala fe. Sobre este punto se afirma en la decisión administrativa:

"Hay... pruebas en el expediente que... conducen a afirmar que el Registro de la Marca 33602, en México fue obtenido de mala fe. La existencia de la Sociedad Bulova Watch Company, Inc., desde el año de 1911, las declaraciones de varios Joyeros de viejo arraigo en México, producidas en el sentido de que la Marca Bulova era ya conocida en el país con anterioridad al año de 1933 en que se obtuvo el Registro de la Marca 33602; las certificaciones expedidas por la Secretaría de la Propiedad Industrial de la Confederación Helvética, la actividad profesional N..., como relojero que legal y lógicamente conduce a presumir que sabía que al solicitar el Registro de la Marca ... estaba aprovechándose indebidamente del prestigio mundial de la misma; todas ellas... llevan a afirmar concluyentemente que hubo mala fe al obtener el Registro de la Marca 33602". (10)

La antigua explotación de la Marca en el país de origen, su intensa publicidad y prestigio en el extranjero y en México y el valor económico que esto representa por su legítimo propietario se reconocen como determinantes del interés jurídico que debe

(10) Rangel Medina, David, *Jurisprudencia Marcas*, México, 1984, Ed. U.N.A.M. p. p. 369 y 370.

protegerse, en estos términos:

"Si la Marca Bulova, como quedo comprobado en la controversia del uso ilegal iniciada por N..., se explotaba desde hace más de 30 años por parte de Bulova Watch Company, Inc., y sus representantes en este país; si dicha Marca ha sido motivo de intensa explotación y publicidad desde entonces; si dicha Marca se ha acreditado e impuesto en muchos países, entre los cuales se encuentra México, en virtud de todo género de esfuerzos encaminados a darle un valor económico y jurídico por parte de su legítimo titular, es evidente que dicha compañía tiene en su haber y ya contaba con él, desde antes de 1933, un interés legítimo protegido por todas las reglas que instituyen la Propiedad Industrial, no sólo en los Estados Unidos de América, lugar del primer registro, sino en las demás naciones en donde es conocida la Marca. Ahora bien, si ese derecho adquirido legítimamente se lesiona por la inscripción de la Marca Bulova en México, a nombre de persona distinta, y con los antecedentes que se viene refiriendo Bulova Watch Company, Inc., es evidente que el registro efectuado en estas circunstancias se obtuvo de mala fe". (10)

Los móviles que impulsaron a contar con un registro espurio y las lesiones que con el mismo se infieren al legítimo titular de la Marca, se apuntan con toda precisión en esta parte de la sentencia administrativa:

"De la expuesto, se concluye lógicamente que el registro 33602 se hizo con el deliberado propósito de apropiarse ilegalmente que una Marca que ya era explotada en el país; también es correcto llegar a la conclusión de que prevaleció la intención de

(10) Rangel Medina, David. *Jurisprudencia Marcas*. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 371.

causar con el registro un daño a un tercero poseedor de la Marca, sustrayéndole clientela, y, más todavía, el daño a este tercero no se limitó a un acto de competencia deshonesto, sino a causar un perjuicio mayor a la legítima titular de la Marca Bulova, lo cual se puso de relieve cuando el 3 de septiembre de 1948 el señor N... demostró, ante esta Secretaría, la declaración de uso ilegal de dicha Marca contra sus legítimos explotadores, reclamación que obviamente se apuntaba hacia estas pretensiones: la primera inmediata, consistente en oponerse a la venta de los relojes Bulova en el mercado mexicano, y la segunda, tendente a exigir las consecuencias de orden civil y penal que la ley mexicana señala para los usuarios ilegales de Marcas". (10)

Finalmente, las funciones que la doctrina tradicional más exigente y la de nuestros días atribuyen al signo marcario en el campo industrial y comercial, en el beneficio económico del dueño de la Marca y con garantía de veracidad para los consumidores, se destacan en este importante documento al que sirve de apoyo el Artículo 6 bis no sólo en el aspecto adjetivo de las inexistencias de plazos para atacar registros marcarios obtenidos de mala fe, sino también para dar a ésta el carácter de causal autónoma y suficiente para que el registro se anule. Asimismo, se pone énfasis en la participación del Estado para asegurar a los nacionales de los países de la Unión la protección eficaz que el convenio proclama, al aseverar:

"Las consideraciones que anteceden imponen a esta Secretaría el deber de declarar nulo el Registro de la Marca No. 33602. Es principio universalmente adoptado que toda Marca lleva una doble finalidad: de naturaleza intrínseca una y de índole extrín-

(10) Rangel Medina, David, *Jurisprudencia Marcaria*, México, 1984, Ed. U.N.A.M. p. 371 y 372.

seca la otra.

La primera.- Garantiza las actividades económicas de la industria y del comercio contra la **Competencia Desleal** de la producción y podría decirse que ampara el esfuerzo humano, ya sea en su aspecto de inventiva o de originalidad, ya sea en el aspecto económico en las transacciones comerciales.

La segunda.- Finalidad consiste en la protección al público por cuanto que la Marca hace distinguir entre productos similares, toda vez que permite al consumidor conocer la procedencia de los artículos que demanda y es una garantía de calidad uniforme. (10)

En este orden de ideas, no puede admitirse por el Estado la existencia de Marcas obtenidas con el propósito de especular injustamente contra terceros, y menos aún si ese tercero, con antelación al registro de una Marca ya lo venía usando. El sostenimiento de un registro obtenido con la finalidad apuntada equivaldría a abrir la puerta y premiar la mala fe de las prácticas comerciales". (10)

10. El caso GUCCI

Sin embargo, en pasado fallo judicial se ha dado una interpretación distinta a dicho mandamiento legal. Se trata de la Marca Gucci. Una empresa mexicana solicitó su registro y la Oficina de Marcas lo negó por considerar que tal denominación es una **Marca Notoria** que debe protegerse como lo ordena el Artículo 6 bis. En el juicio de amparo promovido por la solicitante del registro, que ningún nexo guarda con la dueña original de la

(10) Rangel Medina, David, *Jurisprudencia Marcas*, México, 1984, Ed. U.N.A.M, p. 372.

Marca, se dictó sentencia concediéndole el amparo, con apoyo a estas consideraciones:

"Nos es aplicable directamente el Convenio de París invocado por las oficinas de Marcas para negar el Registro de la Marca Gucci porque dicho convenio obliga a las partes firmantes a ajustar sus disposiciones legales al mismo, pero no es obligatorio directamente a las autoridades administrativas, las cuales deben aplicar la ley nacional, en la que no existe la prohibición de registrar Marcas notoriamente conocidas en el país. No basta alegar dicho notoriedad, porque la ley nacional exige que se trate de Marcas Registradas y no simplemente conocidas por la autoridad". Sentencia del 7 de diciembre de 1983, pronunciado por el Segundo Tribunal Colegiado en Materia Administrativa del Primer Circuito en la R.A. 38/83, Gucci de México, S.A. ACTO RECLAMADO; Resolución de 24 de febrero de 1982 que negó el Registro de la Marca Gucci para distinguir calzado. (10)

Debe estimarse erróneo dicho criterio, porque independientemente de que pueda o no tener la norma del tratado su equivalente en preceptos de la ley nacional, hay que recordar que según el Artículo 133 de la Constitución, constituyen la ley suprema de la República no sólo la propia Constitución y las leyes federales que de ella emanen, sino también los tratados internacionales celebrados por México. Si el Convenio de París es un tratado vigente es indiscutible que la aplicación de sus preceptos corresponde lo mismo a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en la etapa administrativa del procedimiento de que se trate, que a las autoridades judiciales. (10)

Además todo lo que tenga que ver con el nacimiento, reco-

(10) Rangel Medina, David. *Jurisprudencia Marcas*. México, 1984, Ed. U.N.A.M. p. 375.

nocimiento, conservación y protección de la Propiedad Industrial, cabalmente está a cargo de una autoridad administrativa; según el Artículo 1º de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, sus disposiciones son de orden público y de interés social y "su aplicación corresponde al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial".

La intervención de la Autoridad Judicial en la aplicación de esta Ley no es directa, ni original, sino que se produce por vía de Amparo para revisar la constitucionalidad de los actos de aquella autoridad administrativa, precisamente dictados con motivo de la aplicación de las normas legales que rigen la Propiedad Industrial. De ahí que desconocerle competencia a la Oficina de Marcas para aplicar las Reglas de Propiedad Industrial establecidas por el Tratado Internacional es tanto como echar por la borda al tratado, pues, por una parte, nunca tendrá aplicación directa por los Tribunales Judiciales, y, por otra, como "no es obligatoria directamente para las autoridades administrativas", según la tesis que se comenta, tampoco sería acatado por esas autoridades administrativas. (10)

Por otra parte, siendo obligatorio en México desde el año de 1903, hasta la fecha actual, el Convenio de París se ha venido aplicando invariablemente por la autoridad administrativa, única facultada por las leyes de 1903, de 1928, de 1942 y de 1975 para hacer efectiva la protección de la Propiedad Industrial en nuestro país. Jamás se había puesto en duda o se había discutido:

- a.) La obligatoriedad de este tratado por las autoridades administrativas;

(10) Rangel Medina, David. *Jurisprudencia Marcada*. México, 1984. Ed. UNAM, p. p. 373 y 374.

- b.) El derecho de prioridad en las solicitudes de Patentes;
- c.) La caducidad de las mismas por falta de explotación;
- d.) Las Licencias Obligatorias;
- e.) El reconocimiento de las Marcas de Servicio;
- f.) La protección especial de las Marcas Notorias;
- g.) El respeto al nombre comercial y
- h.) La persecución de actos de competencia desleal, reclamados por el **Convenio de París**. (10)

Han determinado la permanente aplicación de los preceptos por la Autoridad Administrativa, independientemente de que tengan o no sus equivalentes en la doméstica. Ello es así, porque tanto la **Ley Nacional** como la **Ley Internacional**, obligatoria para estar vigente, forman en su conjunto el **Sistema Legal Mexicano de la Propiedad Industrial**. (10)

Más suponiendo que la **Ley Nacional** estuviese en pugna con el tratado internacional -que no lo está-, de todas formas deberá prevalecer la obligatoriedad de este último, dado su rango constitucional al de la ley ordinaria que tiene la **Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial**. (10)

El tema lo ha tratado la autoridad en su litigio en el que se planteaba si el propietario extranjero de una **Marca Registrada en México debe tener domicilio en este país**, como lo ordena el Artículo 251 de la **Ley General de Sociedades Mercantiles**, o si el súbdito de un país miembro de la Unión de la Convención de París no tiene obligación de establecerse y domiciliarse dentro de nuestro territorio para ejercer sus derechos de **Propiedad Industrial**, como lo establece el Artículo 2 del **Convenio de París**. Se

(10) Rangel Medina, David, *Jurisprudencia Marcas*, México, 1984, Ed. U.N.A.M, p. 375.

sostuvo por dicha autoridad judicial:

"A mayor abundamiento y en el supuesto de que se considerara que si existe contradicción entre la Ley General de Sociedades Mercantiles y el Convenio de París, debe considerarse que en atención al principio de jerarquía legislativa consignado en el Artículo 133 de la Constitución, debe prevalecer el Convenio de París sobre la Ley de Sociedades mercantiles, por constituir aquél un Tratado Internacional y esta última una ley ordinaria". (10)

Por último, una de las cuestiones que se plantean en relación con el Artículo 6 bis, es si se puede considerar **autoejecutivo** en los países que admiten una posibilidad, con el resultado de que las partes interesadas pueden reclamar directamente su aplicación a las Autoridades Administrativas o judiciales del país de que se trate. El asunto ha sido resuelto nada menos por quien fue presidente de la Organización Mundial de la Propiedad Industrial, Dr. Bodenhausen, que sostiene en forma categórica que el Artículo 6 bis:

"No puede considerarse destinado únicamente a obligar a los estados miembros a legislar sobre la materia en cuestión, sino que se debe considerar también una obligación para las **Autoridades Administrativas y Judiciales de esos Estados** que -de ser no compatible con su Sistema Constitucional- tendrán que dar efecto a las disposiciones del Artículo a petición de las partes interesadas". (10)

Con motivo de lo anteriormente expuesto, considero que el examen de las decisiones de las Autoridades Administrativas y Judiciales que se han relatado, indica que el Artículo 6 bis del

(10) Rangel Medina, David. *Jurisprudencia Mercantil*. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. 375 y 376.

Convenio de París ha sido aplicado en México en todas sus modalidades, y que salvo muy aisladas ocasiones -con base en argumentos nada ortodoxos desde el punto de vista jurídico- se vienen respetando los compromisos que impone dicho precepto. Podría concluirse, después de este breve recorrido, que "el magnífico desarrollo de la jurisprudencia, ha erigido en un principio general de derecho la cuestión de proteger a las Marcas Famosas", como afirma cierto jurista que ha su paso como Director General de la Propiedad Industrial dejó una brillante muestra de cómo los funcionarios públicos han de procurar el respeto y aplicación de las normas protectoras de las Marcas Notorias.

3.2 PAPEL DEL ABOGADO EN EL DESARROLLO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

Para formular cualquier comentario acerca del papel del ABOGADO y del Agente en el desarrollo de la Propiedad Industrial, es preciso, siquiera sea fugazmente, repasar la noción o concepto de Propiedad Industrial. Conviene indagar además, cual es la participación que en el pasado, sea en lo individual o como grupo, han tenido los Agentes de Patentes y Marcas y los ABOGADOS de esas disciplinas, en la elaboración, evolución y aplicación del Derecho y en la lucha para que el mismo se respete. Deja el autor para el final la acotación de algunas reflexiones sobre la misión que para hoy y para el futuro, nos depara la Ciencia Jurídica aplicada a las creaciones del intelecto. (11)

(11) Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. 13.

La Propiedad Industrial, se considera como el conjunto de normas reguladoras de dos grupos de instituciones:

- 1.- Las Creaciones Nuevas o Creaciones Industriales (a estas pertenecen las invenciones y los diseños industriales) y
- 2.- Los Signos Distintivos. (Que corresponden las Marcas, los nombres comerciales, los anuncios comerciales y las denominaciones de origen). (11)

Que la represión de los actos de Competencia Desleal también se incluye como objeto de este tipo especial de propiedad. (11)

Que los instrumentos tradicionales para proteger la propiedad de las nuevas ideas para la industria, son :

- 1.- Las patentes,
- 2.- Los certificados de autos de invención y
- 3.- El registro de los dibujos y modelos industriales. (11)

Y que los que se brindan para asegurar la exclusividad de uso de elementos diferenciadores de mercancías, servicios y establecimientos, son:

- 1.- Los Registros de las Marcas y de los Anuncios,
- 2.- La publicación de los nombres comerciales y
- 3.- La declaración general de protección de las denominaciones de origen. (11)

(11) Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. p. 13.

Sin embargo el campo de la Propiedad Industrial se ha ido ensanchando ya sea por extender de un modo directo sus normas o principios a nuevos objetos como el Know-how, las variedades vegetales, los cultivos microbiológicos, los programas de computación y la Informática, bien sea a través de su estrecha vinculación con otros ordenamientos que, en el mundo moderno, controlan nuevas relaciones entre los particulares, el estado y la comunidad. De esta índole son las Leyes que regulan el traspaso de la tecnología; las que atañen a los monopolios y a las prácticas comerciales restrictivas; las que controlan las inversiones y actividades de las empresas multinacionales, así como las que se expiden para la defensa del consumidor. Es un hecho evidente, y existe la obligación insoslayable de reconocerlo, que en nuestro tiempo ha surgido un nuevo Derecho Social y Económico, un Derecho del Desarrollo, del que la Propiedad Industrial viene a ser un simple elemento, una mera fase de un todo, de un complejo que es ese moderno Derecho, cuyos demás componentes se entrelazan fatalmente al de la Propiedad Industrial. (11)

Delineada así, con estos ligeros rasgos, la amplitud del terreno operativo de los Especialistas de la Propiedad Industrial, fácil será comprender que paralelamente a ese derrumbamiento de fronteras tradicionales, nuestra función también se ha transformado y se va tornando igualmente mas complicada. De aquel tramitador de Marcas que podía acumular su trabajo con el que desempeñaba como tenedor de libros y que realizaba una labor típicamente paralegal, nada ha quedado. Y así como las relaciones del Estado Moderno con los particulares en lo tocante a las Finanzas Públicas, hace imprescindible de ambas partes la intervención del perito en Contaduría, quien tanto a los causantes

(11) Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. p. 13 y 14.

como a la Administración Pública orienta y aconseja para solucionar los intrincados Problemas Fiscales, del mismo modo, a la fecha actual, el Consejero en Negocios de Propiedad Industrial debe ser aquel que esté versado en estas nuevas disciplinas con las que, a manera de vasos comunicantes, está ligada la Propiedad Industrial. (11)

Sería interminable el catálogo de disposiciones legales, de problemas, de hechos, de relaciones jurídicas, de fenómenos económicos, políticos y sociales a los que hoy tienen que enfrentarse el Agente de Propiedad Industrial y el ABOGADO dedicado a la materia. Sirva tan solo para ilustrar tal afirmación, el conocimiento que debemos tener de las innumerables disposiciones legales internas, externas e internacionales; la también incontable Jurisprudencia de Tribunales Administrativos y Judiciales y la impactante Doctrina que diariamente y en todos los países producen los estudiosos de la problemática, muy variada, del Traspaso de Tecnología, de las Inversiones Extranjeras, de la Protección a los Consumidores, y de materias afines. (11)

No alude el autor, por supuesto, porque faltarían muchas líneas para ello, a la vasta temática de la Propiedad Industrial en su sentido estricto, que abarca el estudio, conocimiento y puesta en práctica de todos los trámites y actuaciones a que nuestro ejercicio profesional acude con motivo del nacimiento, la conservación, el respeto y la extinción de los Derechos de Propiedad Industrial.

Si damos la cara al pasado remoto y al pasado reciente, será fácil constatar dos hechos significativos:

(11) Rangel Medina, David, El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial, Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 33 y 34, Enero Diciembre 1979, Ed. U.N.A.M., p. 14.

1.- Que el practicante privado ha ejercido una directa y eficaz influencia como impulsor de la creación de Organismos Gubernamentales que tienen que ver con la Propiedad Industrial.

2.- Que esa labor no la ha realizado en lo individual, en forma aislada, sino con la fuerza y la representación que dan los agrupamientos humanos institucionalizados como asociaciones. Unos ejemplos respaldan la afirmación:

a) Aunque el Convenio Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial concluido en París en 1883, se haya celebrado entre los Gobiernos, toma lo esencial de su contenido, de las reuniones del Comité Ejecutivo predecesor de la Asociación Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (AIPPI), fundada en 1873 por Karl Pieper, Agente de Patentes de Berlín, así como de las reuniones de la citada (AIPPI) propiamente dicha, fundada en 1897, gracias principalmente a los esfuerzos de otro Agente de Patentes de Berlín, Albert Osterrieth.

b) Mas antigua que la (AIPPI), puesto que fue organizada en 1878, es The United Trademark Association (USTA), cuyos objetivos son proteger los intereses del público en el uso de Marcas y Nombres Comerciales y promover los intereses de sus miembros y de los propietarios de Marcas en el uso de las mismas; obtener, reunir y difundir la información relacionada con el uso, registro y protección de Marcas y Nombres Comerciales en los Estados Unidos de Norteamérica, y sus territorios, así como en los demás países extranjeros. (11)

La USTA, es un organismo que está integrado por Propleta-

(11) Rangel Medina, David. *El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial*. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. 15.

rios de Marcas, ABOGADOS y otras firmas e individuos interesados en el desarrollo y protección de los Derechos marcarios. (11)

c) Asimismo, considero pertinente mencionar que la *Sección de Derecho de Patentes, Marcas y Derechos de Autor de la American Bar Association*, desde 1894 ha contribuido considerablemente al extenso desarrollo de los Estados Unidos de Norteamérica. (11)

Las actividades de este organismo se extienden a fases colaterales del Derecho de la Propiedad Industrial, como las que se refieren a los asuntos contra los monopolios, a Prácticas Comerciales Extranjeras, a Impuestos y a Competencia Desleal. Esta agrupación modelo en su género, ha contribuido eficazmente para anular proyectos de Legislación perjudicial, y en forma positiva ha sido decisivamente influyente para que se promulgue la Legislación necesaria y benéfica, como muestra de ello :

- I.- Ley de Patentes de 1952.
- II.- Ley de Marcas de 1946.
- III.- Ley de Derechos de Autor de 1976. (11)

d) La *Federation Internationale des Conseils en Propriété Industrielle*, constituida en 1906, como una Asociación de ABOGADOS en la práctica privada de la Propiedad Industrial, que entre sus objetivos principales persigue:

- 1.) Fomentar la Cooperación Internacional entre los ABOGADOS enfocados a esta especialidad dentro de la profesión;

(11) Rangel Medina, David. *El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial*. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. 15 y 16.

- 2.) Conservar la dignidad de sus miembros y un alto nivel en su práctica profesional a escala internacional;
- 3.) Expresar opiniones respecto de la Legislación Internacional novedosa, así como la de carácter general que -- afecte la profesión y/o especialidad;
- 4.) Defender el mantenimiento y fortalecimiento del sistema protector de la Propiedad Industrial. (11)

e) La inquietud que despierta el estudio y defensa de la Propiedad Industrial se remonta a otros continentes, en donde también han sido creadas agrupaciones semejantes, como la:

- I.- Asociación Asiática de ABOGADOS de Patentes y la
- II.- Asociación de ABOGADOS de Patentes de Japón;

De nuestro Continente son la:

- I.- Unión Panamericana para la Propiedad Industrial.
- II.- Asociación Interamericana de la Propiedad Industrial y el.
- III.- Instituto Interamericano del Derecho de Autor. (11)

La simple lectura de las consideraciones que he expuesto para fundar dichas Instituciones; la revisión de las agendas, programas y temarios de las reuniones nacionales e internacionales que han celebrado a lo largo de su vida Jurídica y su continuo acercamiento con las organizaciones gubernamentales tanto regionales como de carácter Internacional, acusa la presencia de ABOGADOS y Agentes de la Propiedad Industrial, a cuya iniciativa, estudios y permanente lucha por la conservación y respeto

(11) Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1978. Ed. U.N.A.M. p. 16.

de los Derechos Intelectuales, se deben los adelantos a que en el momento actual ha llegado una rama del Derecho todavía desdeñada e incomprendida por desconocida, pero con frecuencia deliberadamente ignorada, para rehuir su protección, no siempre con base en la razón, sino en apoyos que atañen a la demagogia. (11)

Sin perjuicio de reconocer en todo su mérito el papel que han desempeñado los Agentes y ABOGADOS de Propiedad Industrial en las funciones que a guisa de ejemplo acabo sumariamente de describir, por parte del Dr. Rangel Medina y por encima de disposiciones estatutarias, de resoluciones y recomendaciones resultantes de seminarios y congresos, es preciso reavivar el empeño y la capacidad de los practicantes de nuestra Profesión, con vista a su desarrollo todavía superable en el porvenir. (11)

A tal propósito, poco o nada nuevo ofrece el autor en esta recapacitación, ya que se trata de una reiteración de la Doctrina de la Asociación Interamericana de la Propiedad Industrial (ASIPI) pregonada a lo largo de su fecunda existencia:

1.- La primera cualidad del ABOGADO debe ser su Calidad Moral, preciándose de la mayor Probidad y procurando que el Honor y la Pureza de su modo de pensar sean siempre la Regla de Conducta, pues sólo así se granjeará la estimación de los jueces y de los funcionarios administrativos, así como la confianza pública. La función del Agente de Patentes consiste en dirigir la mente del cliente en la forma adecuada, lo que lleva a considerar que los preceptos de la Etica Profesional que norman la vida de las agrupaciones a que pertenece, deban ser escrupulosamente

(11) Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. 17.

acatados.

2.- Un ABOGADO, debe ser Versado e Instruido en la Ciencia y Práctica del Derecho y la Jurisprudencia, para poder conocer lo Justo e Injusto, para no exponerse a defender causas que no están fundadas en Equidad o Justicia. De ahí, la necesidad de que los practicantes del Derecho de la Propiedad Industrial se cultiven, asistiendo a cursos de adiestramiento, seminarios y programas de actualización, y de que se relacione y cuestione de las propias Organizaciones Profesionales, de las Agencias, Estudios y Despachos Privados, de las Grandes Empresas Industriales y de las Dependencias Gubernamentales respectivas, del otorgamiento de becas para cursos de especialización en los Centros Docentes Internacionales.

3.- Es casi general el rechazo de las Administraciones Estatales a la cooperación que ofrecen los Especialistas en Propiedad Industrial para:

- a) La elaboración y reforma de Disposiciones Legales;
- b) El diseño de Prácticas;
- c) La formulación de criterios Interpretativos y de aplicación de las Leyes, así como para,
- d) La estructuración y funcionamiento de las oficinas -- gubernamentales. (11)

Frente a esta lamentable realidad, el ABOGADO y el Agente

(11) Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. p. 17 y 18.

de Propiedad Industrial, no deben sentirse frustrados ni volverse indiferentes a esos problemas. Por el contrario, con verdadera pasión deberán o deberemos luchar para que al frente de las administraciones sobre Derechos Intelectuales y materias que con los mismos están interrelacionadas, se nombre a personal idóneo y bien remunerado, en cuya designación se atiendan, además, las opiniones y recomendaciones de los Colegios de Profesionistas. (11)

(11) Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. 18.

CAPITULO IV

TRATADOS INTERNACIONALES QUE RIGEN LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

4.1 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO; GENERAL AND AGREEMENT TRADE OF TAXES (GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), es un tratado multilateral firmado por 103 gobiernos que en conjunto representan cerca del 90% del comercio mundial. Su finalidad fundamental es liberar el comercio mundial y darle una base estable contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico y al bienestar de todos los países. (12)

El Acuerdo General, se constituye en el sistema multilateral que fija normas convenidas para regir el comercio internacional. Ha funcionado también como el principal órgano internacional en que se negocia la reducción de los obstáculos al comercio y otras medidas que distorcionan la competencia. El GATT es también un código de principios y normas y a la vez un foro en el que los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales y celebrar negociaciones con objeto de ampliar las oportunidades de comercio del mundo. El hecho de que el volumen del comercio interna-

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 3

cional haya crecido hasta multiplicarse por diez desde la terminación de la segunda guerra mundial constituye una prueba de éxito del GATT en su doble función. (12)

En esencia, el GATT tiene por finalidad garantizar un entorno comercial internacional estable, previsible y no discriminatorio que inspire confianza para invertir, crear empleos y comerciar. Por otra parte, ha quedado demostrado que el RECURSO AL PROTECCIONISMO POR LOS GOBIERNOS:

- a.) Disminuye la confianza de los círculos comerciales.
- b.) Hace subir los precios.
- c.) Frena la Inversión y,
- d.) Va en perjuicio de las perspectivas de crecimiento y desarrollo económicos en general. (12)

El Acuerdo General se firmó el 30 de octubre de 1947 y entró en operación en enero de 1948. Los 23 países que lo firmaron estaban entonces elaborando la carta de la proyectada Organización Internacional de Comercio (OIC), que se concebía como un organismo especializado de las Naciones Unidas. El Acuerdo General, que en buena medida se basó en las partes del proyecto de carta de la OIC relativas a las políticas comerciales, se concertó con objeto de que pudiera procederse rápidamente a la liberalización del comercio, y solamente se le dotó de un dispositivo institucional mínimo porque se suponía que pronto se encargaría de él la OIC. Sin embargo, hubo que abandonar los

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI. México, 1991, p. 4.

planes de creación de esta última cuando resultó patente que no se ratificaría la carta, y el Acuerdo General quedó como el único instrumento internacional en que se enuncian normas comerciales aceptadas por las naciones que efectúan la mayor parte del comercio mundial. (12)

El número de miembros del GATT ha aumentado hasta la cifra actual de 103, y otros 28 países aplican de facto las normas del GATT. (12)

Desde la entrada en vigor del Acuerdo General, las actividades del GATT se han ido adaptando a los grandes cambios experimentados por la economía mundial, como son:

- 1.- La modificación de la potencia económica relativa de los países o grupo de países importantes.
- 2.- La irrupción del mundo en desarrollo como factor de peso en los asuntos internacionales.
- 3.- La tendencia a la formación de agrupaciones económicas regionales o preferenciales.
- 4.- Las dificultades monetarias y de pagos.
- 5.- El problema de la deuda que surge en el decenio de 1980, y
- 6.- La participación de los países en transición de la entonces Europa Central del Este. (12)

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 5.

Estos cambios han puesto en relieve la importancia del GATT en los siguientes aspectos:

- 1.- Como foro de discusión de las nuevas situaciones;
- 2.- Como marco de solución de las controversias que éstas traen consigo y
- 3.- Como instrumento apto para contrarrestar los efectos negativos de los cambios debido al ejercicio de una presión constante en pro de una mayor liberalización del -- comercio mundial. (12)

En los dos decenios pasados, han venido preocupado cada vez más al GATT los problemas y necesidades comerciales de los países en desarrollo, que presentan más de las dos terceras partes de sus miembros, pudiendo aplicar desde hace muchos años con considerable flexibilidad algunas de las normas de dicho Acuerdo. En 1965 se agregaron a éste algunas disposiciones que tratan concretamente del comercio y desarrollo. La promoción de los intereses comerciales de los países en desarrollo ha sido uno de los elementos importantes de las negociaciones comerciales de la Ronda Tokio, y también lo es en las de la Ronda Uruguay. (12)

Los derechos y las obligaciones contractuales que se estipulan en el Acuerdo han sido voluntariamente aceptados por los países miembros, denominados partes contratantes. La vigilancia de la aplicación de estas normas es una actividad importante del GATT. Las normas se han perfeccionado y los obstáculos al comercio se han reducido progresivamente en sucesivas negociaciones multilaterales del GATT. (12)

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Ed. SECOFI. México, 1991, p. 6.

La Ronda Tokio, séptima de las rondas de negociaciones comerciales multilaterales celebradas en el GATT, se inició en 1973 y concluyó en 1979. De ella resultaron, además de importantes reducciones arancelarias, una serie de nuevos acuerdos que abarcan medidas no arancelarias (v.g.- subsidios, antidumping, valoración aduanera, obstáculos técnicos, compras gubernamentales), así como otros sobre el comercio de productos lácteos, la carne de bovino y las aeronaves civiles, y un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial. (12)

La Ronda Uruguay, que se inició en septiembre de 1986 y que en principio había de ser concluida en el primer o segundo trimestre de 1991, va mucho más lejos. Las negociaciones no solo apuntan a una mayor liberalización del comercio, sino igualmente a una evaluación más a fondo y una revisión de las disciplinas del GATT, en particular en el caso de aquellas normas actuales que han resultado ineficaces o que ya no se ajustan a las realidades comerciales de los años noventa. También se están contemplando profundos cambios institucionales, así como un acuerdo multilateral nuevo que rijan el comercio internacional de servicios. (12)

Aunque el Acuerdo General es un documento largo y complejo (contiene 38 Artículos), se basa en unos pocos principios y objetivos fundamentales:

a) El principio plasmado en la famosa Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), el cual establece que el comercio se debe basar en la no discriminación entre los países. Todas las partes contratantes están obligadas a otorgarse recíprocamente un

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ed. SECOFI México, 1991, p. 7.

trato tan favorable como el que den a cualquier otro país en la aplicación y la administración de los derechos de aduana y otros gravámenes de importación y de exportación. Por tanto, ningún país puede conceder a otro ventajas comerciales especiales ni hacer discriminaciones contra él; todos están en pie de igualdad y todos pueden beneficiarse de cualquier reducción que se haga de los obstáculos al comercio. Por medio de este principio se logra la protección multilateral de las concesiones pactadas. Las excepciones a esta norma fundamental sólo se admiten en ciertas circunstancias especiales. Además, en un comercio sin discriminación, los productos importados no deben recibir al ingresar en un mercado un trato menos favorable que el concedido a los productos equivalentes de origen nacional. Esto se conoce como **TRATO NACIONAL**.

b) El segundo principio fundamental es que la protección de las industrias nacionales debe efectuarse esencialmente a través del arancel aduanero y no mediante medidas comerciales de otra clase. El objetivo de esta regla es demostrar claramente el grado de protección y permitir así la competencia. Los aranceles pueden ser fácilmente calculados por un exportador para cada país, al contrario de lo que ocurre con otras medidas, como serían los impuestos variables, las cuotas de importación y las licencias de importación. (12)

El GATT se interesa cada vez más en la cuestión de las SUBVENCIONES Y EL DUMPING. Las normas de las que pueden valerse los países para hacer frente al dumping en su mercado interno por competidores extranjeros, figuran en el Acuerdo General y en el denominado Código Antidumping. Se hace una

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 8.

diferencia entre los subsidios a las importaciones y a las exportaciones. Se exige a los países que no hagan uso de subsidios a la producción que puedan causar perjuicios graves a los intereses de otros países. Se permite la aplicación de subsidios a la exportación para los productos básicos, bajo ciertas condiciones. En lo que se refiere a los productos manufacturados, las normas originales del GATT preveían que todos los países debían comprometerse a no hacer uso de subsidios a la exportación a partir de una fecha establecida. De igual modo, si se aduce la existencia de exportaciones subvencionadas, las normas del GATT permiten la imposición de derechos compensatorios, siempre y cuando se compruebe que las importaciones de productos subvencionados causan perjuicio a la industria nacional. De manera semejante se permite y se rige la imposición de DERECHOS ANTIDUMPING sobre importaciones realizadas a precios DUMPING. En la Ronda Uruguay se están examinando otras distorsiones de la competencia internacional.

(12)

La celebración de consultas, el proceso de conciliación y la solución de diferencias comerciales son cuestiones de importancia fundamental para la labor del GATT. Tanto los países grandes como los pequeños pueden acudir al GATT en busca de una solución justa cuando estimen que otras partes contratantes anulan o ponen en peligro los derechos que les confiere el Acuerdo General. El sistema está consagrado en los Artículos XXII y XXIII del GATT. En ellos se atribuye particular importancia a las consultas bilaterales como primer paso para la solución de diferencias. La mayor parte de éstas, de hecho, jamás requiere ir más allá de esa etapa de consultas bilaterales. Pero cuando no

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI. México, 1991, p. 9.

pueden resolverse bilateralmente queda la posibilidad de recurrir al sistema del GATT para presentar una reclamación. La reclamación debe ser rápidamente examinada a través de la formación de grupos especiales del GATT. Desde 1947 el Consejo del GATT ha procedido al establecimiento de esos grupos especiales en bastante más de un centenar de ocasiones y actualmente con aún mayor frecuencia en el pasado. (12)

En la actualidad los grupos especiales del GATT tratan anualmente unas 10 ó 12 diferencias. En general llevan a término su labor en no más de 12 meses. La mitad de ese tiempo corresponde a la labor misma del grupo especial, y el resto a las actuaciones del Consejo en el asunto y a las consultas que en el ámbito de este órgano se celebran con las partes en el diferendo. (12)

EL ORGANISMO SUPERIOR DEL GATT es el período de sesiones de las Partes Contratantes, que suele celebrarse una vez por año. EL CONSEJO DE REPRESENTANTES está facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como los de carácter urgente entre los períodos de sesiones de las Partes Contratantes. El Consejo se reúne unas nueve veces por año. (12)

Emanando del Consejo de Representantes, existen otros importantes comités permanentes como son, en primer término, el COMITÉ DE COMERCIO Y DESARROLLO, que examina y hace recomendaciones sobre las interrelaciones, a nivel analítico, de políticas e institucional, entre lo comercial y las cuestiones financieras, monetarias, y en general desarrollo. Asimismo, se tienen el COMITÉ DE RESTRICCIONES CUANTITATIVAS (por razo-

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ed. SECOFI, México, 1991, p. 10.

nes de balanzas de pagos); el COMITE AGRICOLA; el COMITE DE PRODUCTOS INDUSTRIALES; y otros encargados de examinar:

- 1.- La situación del comercio de textiles y vestido;
- 2.- Las concesiones arancelarias;
- 3.- Las prácticas antidumping;
- 4.- La valoración en aduana;
- 5.- Las compras del sector público;
- 6.- Las subvenciones y las medidas compensatorias;
- 7.- Las licencias de importación;
- 8.- Los obstáculos técnicos al comercio;
- 9.- El comercio de la carne;
- 10.- El comercio de productos lácteos;
- 11.- El comercio de aeronaves civiles; y
- 12.- Los asuntos presupuestarios, financieros y administrativos. (12)

Se establecen grupos de trabajo (comités especiales) para tratar los asuntos corrientes, como:

- a.) Las solicitudes de adhesión al GATT,
- b.) El examen de los acuerdos concluidos por los países - miembros con objeto de comprobar su conformidad con las disposiciones del Acuerdo General, o
- c.) El estudio previo de asuntos sobre los que los países miembros desean adoptar una decisión colectiva. (12)

Con frecuencia se establecen grupos especiales de concilia-

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, Ed. SECOFI, México, 1991, p. 11.

ción encargados de examinar las diferencias entre países miembros. Estos tienen una vida temporalmente limitada; una vez concluido el estudio del caso concreto que le fue asignado, y debidamente informadas las Partes Contratantes de sus conclusiones - sobre las que han de pronunciarse -, los grupos de trabajo quedan disueltos. (12)

Las decisiones del GATT se toman generalmente por consenso y no por votación. En las raras ocasiones en que se procede a votación, cada parte contratante (país miembro) tiene un voto. En la votación de decisiones suele bastar la mayoría simple, pero se necesita una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que comprenda más de la mitad de los países miembros, para la concesión de "exenciones", que como ya se indicó, son autorizaciones otorgadas en casos particulares, para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo. (12)

La vigilancia de las políticas comerciales nacionales es una parte importante de la labor del GATT en general y de muchos de sus diferentes comités en particular. También ocupa una posición central en las negociaciones de la Ronda Uruguay referentes a modificaciones institucionales del GATT. (12)

La Secretaría del GATT, integrada por cerca de 400 funcionarios, se halla en Ginebra, Suiza, y al frente de ella está su Director General. El presupuesto del GATT para los últimos años se cifró en unos 74 millones de francos suizos, y los países miembros lo sufragaron en proporción a su participación en el comercio mundial. (12)

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Logro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 12.

La reducción sustancial de los Aranceles Aduaneros y de las demás Barreras Comerciales es uno de los principales objetivos fijados en el Acuerdo General y ha constituido la finalidad de las siete Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales llevadas a cabo en el GATT: 1947 (GINEBRA), 1949 (ANNECY, FRANCIA), 1951 (TORQUAY, INGLATERRA), 1956 (GINEBRA), 1960-61 -RONDA DILLON- (GINEBRA), 1964-67 -RONDA KENNEDY- (GINEBRA) Y, 1973-79 -RONDA TOKIO- (JAPON), así llamada porque el punto de partida de las negociaciones fue una Reunión Ministerial celebrada en la capital japonesa en septiembre de 1973. La octava ronda, la RONDA URUGUAY, se inició en Punta del Este, Uruguay, en septiembre de 1986 (12) y terminó a mediados de abril de 1994.

LA RONDA TOKIO.

En la Ronda de Tokio participaron 99 países. En noviembre de 1979 se concluyeron las negociaciones, habiéndose concertado acuerdos acerca de lo siguiente:

- 1.- Un marco jurídico mejorado para el desarrollo del comercio mundial,
- 2.- Incluido el reconocimiento de un trato arancelario preferencial en beneficio de los países en desarrollo y entre estos países, como característica jurídica permanente del sistema comercial mundial,
- 3.- Medidas no arancelarias,
- 4.- Subvenciones y medidas compensatorias,

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 12.

- 5.- Obstáculos técnicos al comercio,
- 6.- Compras del sector público,
- 7.- Valoración en aduana,
- 8.- Procedimientos para el trámite de licencias de importación, y
- 9.- Una revisión del Código de Antidumping de 1967, del -- GATT. (12)

Los países participantes acordaron también reducir los aranceles de miles de productos agrícolas e industriales, lo que se hizo escalonadamente a lo largo de un período de ocho años que concluyó el 1º de enero de 1987. El valor total de los intercambios abarcados por las reducciones arancelarias en régimen de la Nación Más Favorecida (NMF) resultantes de la Ronda Tokio y las consolidaciones de los tipos de derechos vigentes superó los 300,000 millones de dólares, medido en función de las importaciones (NMF) de 1981. Como consecuencia de estas reducciones arancelarias, el arancel medio ponderado (es decir, el arancel medio calculado sobre los intercambios comerciales efectuados) aplicado a los productos industriales disminuyó del 7.0 al 4.7 %, lo que representó una reducción de un 34%, similar a la conseguida en la Ronda Kennedy (1964-1967). En relación con ese porcentaje del 4.7%, conviene recordar también que el nivel medio a finales del decenio de 1940, cuando se estableció el GATT, ascendía a un 40 %. Debido a la fórmula de reducción arancelaria adoptada por la mayor parte de los países

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Logro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 13.

Industrializados, las mayores reducciones correspondieron en general a los derechos más elevados, de modo que se produjo una armonización o aproximación de los aranceles de los diferentes países. Los países en desarrollo asumieron compromisos, en forma de consolidaciones o reducciones de derechos, que afectaban a un importe de 3,900 millones de dólares de sus importaciones de 1977. (12)

LA RONDA URUGUAY

El 20 de septiembre de 1986 se acordó iniciar las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay. La decisión fue adoptada por los Ministros de Comercio reunidos en Punta del Este, Uruguay, y fue en parte la culminación del trabajo comenzado después de la anterior Reunión Ministerial del GATT celebrada en Ginebra en noviembre de 1982. (12)

La Declaración acordada por los Ministros de Punta del Este, si bien representa un compromiso político único, se divide en dos secciones:

a) Se refiere a las negociaciones sobre el comercio de mercancías. Sus objetivos son una mayor liberalización y expansión del comercio mundial; examinar en su detalle y en su conjunto el funcionamiento del GATT y mejorar el sistema multilateral de comercio; incrementar la capacidad de respuesta del sistema del GATT ante los cambios del entorno económico internacional; y fomentar la cooperación para fortalecer la interrelación entre las políticas comerciales y otras políticas económicas que afecten al crecimiento y al desarrollo.

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 13.

En el sector del comercio de mercancías, los Ministros se comprometieron a mantener en "Status quo" las medidas comerciales incompatibles con sus obligaciones en el GATT y a desarrollar un programa de "desmantelamiento" tendiente a suprimir de manera gradual las actuales medidas incompatibles.

b) La segunda parte de la declaración se refiere a las negociaciones sobre el comercio de los servicios. Se prevé en ella el establecimiento de un marco multilateral de principios y normas (para el comercio de servicios), incluida la elaboración de posibles disciplinas para sectores particulares. (12)

En sus ya más de siete años de vida, la Ronda Uruguay compleja y ambiciosa, registró una frenética actividad. En ese lapso los distintos grupos encargados de las negociaciones celebraron incontables reuniones formales -plenarias- e informales -con todo tipo de configuración de países, presentándose frecuentemente unos cuantos- donde se expusieron miles de propuestas de negociación y documentos de trabajo. (12)

Ahora bien, los negociadores de 116 países reunidos en las instalaciones del GATT en Ginebra Suiza, concluyeron exitosamente la llamada Ronda Uruguay tras 7 largos años de intensa negociación. México jugó en ellos un papel activo y relevante, participando directamente en el diseño de todo el acuerdo, especialmente:

- 1.- En la creación de la Organización Multilateral de Comercio (ONC);
- 2.- Las propuestas del mecanismo de soluciones de disputas internacionales, y

3.- La elaboración de normas multilaterales reforzadas, entre ellas el ANTIDUMPING y los subsidios. El Director - General del GATT. (13)

El irlandés Peter Sutherland, fue reconocido como una pieza clave para lograr los difíciles acuerdos de última hora en servicios financieros y audiovisuales, propiedad intelectual y producción aeronáutica, que amenazaban hacer fracasar la negociación. Sutherland, selló con un martillazo el momento culminante de las discusiones multilaterales en presencia de cientos de negociadores de todos los países miembro. (13)

En la Ciudad de México el Secretario de Comercio y Fomento Industrial DR. JAIME SERRA PUCHE calificó la Ronda Uruguay como la negociación comercial más ambiciosa y completa de la historia del GATT. Su culminación exitosa constituye la mejor noticia de los últimos años para la economía internacional, porque envía señales muy favorables de certidumbre a los hombres de negocio y será una fuente de crecimiento para hacerle frente a los agudos problemas de desempleo que padece el mundo. (13)

La negociación, dijo el Secretario Serra se cerró después de sesiones maratónicas que duraron cinco meses, donde la atención se centró en los diversos temas con aspectos todavía pendientes:

- a.) Reducciones arancelarias,
- b.) Agricultura,
- c.) Textiles,
- d.) Reglas antidumping,
- e.) Cuotas compensatorias contra subsidios.

(13) Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales de SECOFI México. Diciembre de 1993. Ed. SECOFI, p. 18.

- f.) **Servicios Financieros y audiovisuales y**
- g.) **Propiedad Intelectual.** (13)

Igualmente difícil resultó el tema de la creación de la OMC que está llamada a sustituir al GATT actual y servir como marco institucional permanente de todos los acuerdos negociados en el área de bienes, servicios, propiedad Intelectual y solución de controversias. (13)

El Dr. Jaime Serra confirmó que México recibirá importantes beneficios de estas negociaciones multilaterales. La nueva OMC constituye para México una sólida base institucional, que complementa sus diversos acuerdos de Libre Comercio y es un instrumento para diversificar el comercio con otras regiones del mundo. (13)

Aclaró que México recibirá importantes rebajas arancelarias para sus exportaciones:

- I.- **Una reducción promedio de 33% en el sector Industrial**
- II.- **Disminuciones arancelarias como resultado de acuerdos bilaterales con otros países y**
- III.- **De acuerdos entre otros participantes de la Ronda.** (12)

Esto último gracias al principio conocido como **Cláusula de la Nación Más Favorecida** que obliga a extender los beneficios obtenidos en negociaciones bilaterales hacia el resto de los participantes. (13)

(13) Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales de SECOFI, México, Diciembre de 1993, Ed. SECOFI, p. 19.

El Doctor Serra destacó que se lograron abrir importantes mercados para los exportadores mexicanos. Así por ejemplo, las ofertas de disminuciones arancelarias por la Unión Europea en frutas y hortalizas superaron el 20% y revasaron el 40% para los productos industriales en los que México es más competitivo. En diversos sectores y productos de interés para México, como el siderúrgico, metales no ferrosos, cerveza, varios productos químicos y textiles, entre otros, se eliminarán los aranceles o se reducirán hasta niveles mínimos. Así México, logró el reconocimiento a la apertura autónoma de su economía sin otorgar ninguna reducción de los niveles que aplica actualmente. (13)

En el área de reglas comerciales, los acuerdos representan un avance alentador para la actividad exportadora. Se obtiene mayor seguridad en la aplicación de diversos instrumentos jurídicos, como los remedios antidumping y cuotas compensatorias contra subsidios, que quedarán en lo futuro sujetos a disciplinas internacionales más estrictas y transparentes. Al mismo tiempo, apuntó el Secretario Serra, se asegura que la utilización de los mismos sea efectiva en la defensa del sector productivo nacional contra prácticas desleales. (13)

La Unión Europea y los Estados Unidos resolvieron finalmente las diferencias más delicadas que habían venido deteniendo el cierre de la negociación, tanto en servicios financieros audiovisuales, transporte marítimo internacional, textil y sector de la producción aeronáutica. (13)

La delegación mexicana en Ginebra estuvo encabezada por el Subsecretario de Negociaciones Comerciales Internacionales, Herminio Blanco. Asimismo, con motivo de la conclusión de la

(13) Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales de SECOFI México, Diciembre de 1993. Ed. SECOFI, p. 20.

Ronda Uruguay y las negociaciones del denominado Grupo de los Tres, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, compareció ante el Senado de la república en el mes de enero de 1994 y a mediados de abril del mismo año viajó a Marruecos, para firmar el Documento conocido como Acta Final, que incorpora todos los resultados de la Ronda Uruguay. Finalmente la SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) informó que después de firmado el acuerdo se someterá a la consideración del Senado de la República, quien decidirá su aprobación definitiva. (13)

EL GATT Y LOS PAISES EN DESARROLLO

Aproximadamente dos tercios de los países miembros del GATT se encuentran en las dos primeras etapas de desarrollo económico. El Acuerdo General, como organismo cuyas normas rigen la mayor parte del comercio mundial, reconoce su responsabilidad de facilitar el crecimiento económico de esos países. (12)

Los países en desarrollo participan plenamente en la labor del GATT. Su presencia no sólo revela que están decididos a defender sus intereses comerciales, sino también reconocen que el éxito de sus propios esfuerzos para fomentar su desarrollo económico está estrechamente vinculado a la continua expansión del comercio mundial. A su vez, esta expansión del comercio depende en gran medida del resultado que tenga el empeño del GATT por mantener un sistema de comercio mundial abierto y más equitativo. La promoción de los intereses comerciales de los países en desarrollo fue uno de los objetivos esenciales de la Ronda Tokio y también lo es de los de la Ronda Uruguay. Cabe

(13) Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales de SECOFI, México, Diciembre de 1993. Ed. SECOFI, p. 20.

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 15.

señalar asimismo que varias disposiciones del Acuerdo General han permitido durante muchos años a estos países aplicar con flexibilidad algunas de las normas del GATT. (12)

CURSOS DE POLITICA COMERCIAL

El GATT organiza cada año dos cursos de cuatro meses, en español, francés e inglés, sobre cuestiones de POLÍTICA COMERCIAL, para funcionarios de Países en Desarrollo. Desde que se inició ese programa de cursos, en 1985, han asistido a ellos unos 1,500 funcionarios, de 113 países y 10 organizaciones regionales. El propósito de los cursos es familiarizar a los participantes con las cuestiones de:

- a.) Política Comercial,
- b.) Los trabajos en curso en el GATT,
- c.) Los grandes problemas del Comercio Internacional,
- d.) Los acuerdos resultantes de las negociaciones multilaterales celebradas en el GATT en el pasado y
- e.) La marcha de las actuales. (12)

Se ofrecen becas a los funcionarios de los Países en Desarrollo (incluso de los que no son miembros del GATT) que intervienen o pueden intervenir en el futuro en la formulación y conducción de la política de Comercio Exterior de sus respectivos países. Periódicamente se invita a los diferentes gobiernos a

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ed. SECOFI México, 1991, p. 16.

presentar candidatos para estos cursos. (12)

MEXICO EN EL GATT

El 22 de noviembre de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la opinión de los Senadores integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, de Comercio y Fomento Industrial, De Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, relativa a la eventual adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT-.

Las Comisiones informaron lo siguiente:

"Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, Las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político, jurídico o social para que el Gobierno de la República, si así lo juzga conveniente inicie en el momento que considere oportuno negociaciones con las partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con el propósito de consertar su eventual adhesión a ese organismo en los términos que mejor convengan al interés nacional". (12)

Con fecha 25 de noviembre de 1985 el entonces C. Presidente de la República, Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, encomendó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales necesarias para conseguir la adhesión de México al Acuerdo General. El Primer Mandatario ordenó al Secretario de Comercio y Fomento Industrial el cumplimiento de los lineamientos y criterios siguientes: (12)

- 1.- "El protocolo de Adhesión se circunscribirá plenamente

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI. México, 1991, p. 25.

a lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás Leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la **soberanía nacional**. Asimismo, deberá ajustarse a lo dispuesto en el **Plan Nacional de Desarrollo** y sus programas sectoriales y regionales, especialmente en sus capítulos relativos al fomento industrial y comercio exterior, de tal manera que, considerando el ámbito de competencia del Acuerdo al que se Pretende adherir se garanticen en el Protocolo correspondiente las modalidades y orientaciones de nuestra política de desarrollo".

2.- "La negociación respectiva deberá tener como marco de referencia el Protocolo negociado por México y adoptado por las Partes Contratantes en 1979. La política comercial que hemos venido aplicando durante los últimos años facilita el proceso de adhesión. Adicionalmente, deberá atender las disposiciones que en su momento contenga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, en materia de defensa contra **prácticas desleales en el comercio exterior**, cuya iniciativa fue sometida al Honorable Congreso de la Unión".

3.- "El proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedan, **trato diferenciado y más favorable**".

4.- "Durante la negociación se deberá mantener el respeto total a la **soberanía de los recursos naturales**, en particular los **energéticos**. Igualmente, deberá tener en cuenta las disposiciones en materia de **compras al sector público**".

5.- "En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al

carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país".

6.- "Dentro del marco general de las negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no podrán considerarse en la negociación son aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional". (12)

Por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior, fue creado un Grupo Intersecretarial para llevar a cabo el proceso de negociación de la Adhesión de México al Acuerdo General. Este Grupo fue coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y contó con la participación de las Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Energía Minas e Industria Paraestatal y Agricultura y Recursos Hidráulicos. (12)

El 26 de noviembre de 1985, el Gobierno de México envió al Director General del GATT una comunicación por la que se le hizo saber a dicho funcionario su decisión de solicitar que se iniciara el proceso de adhesión de nuestro país al Acuerdo General. (12)

Mediante comunicación de fecha 4 de febrero de 1986 el Gobierno de México envió al Director General del GATT el documento conocido como "Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior", preparado por el Gobierno de México para que

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI. México, 1991, p. 27.

sirviera como base de las reuniones del Grupo de Trabajo. Este documento fue oportunamente aprobado por el Gabinete de Comercio Exterior. (12)

En su reunión del 12 de febrero de 1986 el Consejo de Representantes del GATT estableció un Grupo de Trabajo con el mandato de examinar la Solicitud de Adhesión al Acuerdo General presentada por el Gobierno de México, así como hacer recomendaciones al Consejo sobre dicha cuestión. Algunas partes contratantes formularon preguntas específicas sobre el Memorándum presentado por México en relación con su régimen de comercio exterior, las cuales fueron contestadas el 14 de abril de dicho año. (12)

Después de un proceso de intensas negociaciones el Grupo de Trabajo dió por concluida su encomienda, mediante la adopción de los siguientes documentos:

- 1.- Proyecto de protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General.
- 2.- Informe del Grupo de Trabajo.
- 3.- Lista de los productos que México concesiona como --- aportación por su adhesión al Acuerdo General (documentos L/6010). (12)

Esos documentos fueron aprobados por el Grupo de Trabajo en su última reunión celebrada el 1º de julio de 1986 para su presentación al Consejo de Representantes del GATT, que se

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, Ed. SECOFI, México, 1991, p. 26.

celebró el 15 de julio de ese mismo año. (12)

Debe destacarse de manera especial la parte preambular del **Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General**, en la que los Gobiernos que son partes contratantes del GATT, reconocen que México es un País en Desarrollo, garantizándose de esta manera que:

- 1.- En todo momento México puede invocar y
- 2.- Tiene derecho a recibir el tratamiento especial y más -- favorable previsto en el Acuerdo General para Países en Desarrollo. (12)

En especial el estipulado en su parte cuarta, integrada por los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII en la llamada "Cláusula de Habilitación", negociada durante la Ronda Tokio y en otros instrumentos que forman parte del Sistema Jurídico del GATT. Con la incorporación de este reconocimiento en favor de México, se dió cumplimiento a las instrucciones que sobre el particular giró el C. Primer Mandatario. (12)

México se adhirió formalmente al GATT el 24 de agosto de 1986, y al ser ratificado por el Senado de la República dicho instrumento pasó a formar parte de nuestra Legislación Nacional, el 6 de noviembre de 1986. (12)

En su calidad de parte contratante del GATT, México participa plenamente en todas sus actividades y disfruta de todas las **concesiones arancelarias** negociadas por las Partes Contratantes desde la entrada en vigor del Acuerdo General, a través de la

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI. México, 1991, p. 29.

cláusula de la Nación Más Favorecida. De igual forma tiene a su alcance los demás beneficios y demandantes del GATT, entre ellos la posibilidad de:

- 1.- Recurrir al procedimiento de solución de diferencias,
- 2.- A recibir un trato especial y más favorable por su condición de País en Desarrollo y
- 3.- A utilizar de manera efectiva salvaguardias para proteger su producción nacional. (12)

Con base en los principios rectores del Acuerdo General y del Protocolo de Adhesión, México adquirió una serie de compromisos ante sus socios comerciales, los cuales se han cumplido de la manera siguiente:

1.- La consolidación de la totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación, a un arancel máximo de 50% ad valorem. Además, se otorgaron concesiones arancelarias a 373 productos por debajo de dicha tasa lo cual equivale a 590 fracciones en el actual sistema armonizado.

2.- El reconocimiento de las Partes Contratantes de que las medidas que México aplica al sector agrícola, están orientadas a fomentar su producción, mantener el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores nacionales.

3.- La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable, para calcular los impuestos a la importación. (12)

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI. México, 1991, p. 30.

4.- La adhesión por parte de México a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio:

- a.) Antidumping.
- b.) Valoración Aduanera.
- c.) Licencias de Importación y.
- d.) Obstáculos Técnicos al Comercio.

CODIGO ANTIDUMPING DEL GATT

En términos generales, se definen como mercancías "objeto de dumping" aquellas importaciones que se venden a precios inferiores a los cobrados por el productor en su mercado interno. Los participantes en la Ronda Tokio acordaron proceder a la revisión del Código Antidumping anteriormente negociado por un grupo de importantes países industrializados durante la Ronda Kennedy (1964 - 1967). El nuevo Código interpreta las disposiciones del Artículo VI del Acuerdo General, en las que se establecen las condiciones en que, como defensa contra importaciones a precios de dumping, pueden percibirse derechos de Antidumping. (12)

MARCO JURIDICO EN QUE SE DESARROLLA EL COMERCIO MUNDIAL.

La Ronda Tokio brindó la oportunidad de revisar y perfeccionar el funcionamiento de algunas de las disposiciones fundamentales del Acuerdo General. A continuación indico las cuatro importantes decisiones que los países miembros de GATT adoptaron en su período de sesiones de noviembre de 1979 y que entraron en vigor inmediatamente. (12)

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI México, 1991, p. 29.

1.- TRATO DIFERENCIADO Y MAS FAVORABLE, RECIPROCIDAD Y MAYOR PARTICIPACION DE LOS PAISES EN DESARROLLO.

Se reconoció un trato arancelario y no arancelario preferencial en beneficio de los Países en Desarrollo y entre éstos como característica jurídica permanente del sistema de comercio mundial. Esta "Cláusula de Habilitación" como se mencionó anteriormente, establece una base jurídica permanente para la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) por los países desarrollados a los países en desarrollo. También permite el otorgamiento de un trato comercial especial a los países menos adelantados. (12)

Los Países Desarrollados declararon que no se esperaban que en el marco de negociaciones comerciales los países en desarrollo aportaran contribuciones incompatibles con las necesidades de su desarrollo, de sus finanzas y de su comercio. Por su parte, estos últimos países reconocen que según se vayan robusteciendo sus economías esperan participar más plenamente en el marco de los derechos y obligaciones del Acuerdo General. (12)

2.- MEDIDAS COMERCIALES ADOPTADAS POR MOTIVOS DE BALANZA DE PAGOS.

En el instrumento relativo a esta cuestión se enuncian principios y se codifican prácticas y procedimientos con respecto al empleo de medidas comerciales por los gobiernos, en el marco de los artículos XII y XVII, para proteger su posición financiera exterior y su balanza de pagos. (12)

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Ed. SECOFI México, 1991, p. 31.

3.- MEDIDAS DE SALVAGUARDIA ADOPTADAS POR MOTIVOS DE DESARROLLO.

Se refiere a las facilidades concedidas a los Países en Desarrollo de conformidad con el Artículo XVIII del Acuerdo General, dándoles una mayor flexibilidad para aplicar medidas comerciales con objeto de atender a sus necesidades esenciales de desarrollo. (12)

4.- ENTENDIMIENTO RELATIVO A LAS NOTIFICACIONES, LAS CONSULTAS, LA SOLUCION DE DIFERENCIAS Y LA VIGILANCIA EN EL GATT.

Este entendimiento introdujo mejoras en los mecanismos relativos a la:

- 1.- Notificación de medidas comerciales,
- 2.- Las consultas,
- 3.- La solución de diferencias y
- 4.- La vigilancia de la evolución del Sistema Internacional de Comercio. (12)

Con todo lo anteriormente expuesto, considero de suma importancia la adhesión de México, en lo que se refiere a Tratados Internacionales en materia Comercial, con el objeto principal de mejorar nuestra Economía Nacional, así como de encontrar mejores expectativas de desarrollo en materia tanto Laboral y Social como Educacional y Política.

(12) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*. Ed. SECOFI, México, 1991, p. 31.

4.2 ASPECTOS LEGALES DE INTERCAMBIO COMERCIAL INTERNACIONAL; SU REGULACION Y EFECTOS, EN PARTICULAR A LAS RELACIONES ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

Para entender los procedimientos y las medidas restrictivas que se aplican en el Comercio Internacional, es necesario ubicar el problema en su contexto social, histórico y por supuesto económico.

El contenido meta-jurídico de estas disposiciones legales se lo proporcionan otras esferas de la relación humana; por ello será preciso iniciar esta exposición recordando que en 1945 el mundo estaba desarticulado y parcialmente destruido en todos los sentidos.

La Segunda Guerra Mundial había llegado a su fin dejando una cauda de muerte, de desorden y de necesidades. Por ello, una primera preocupación de los gobiernos vencedores fue la de establecer las bases de un desarrollo económico sólido, generando empleo y facilitando el Comercio Internacional a base de liberalizarlo. (14)

En los trabajos preparatorios a la formulación de la Carta de la Organización Internacional del Comercio, se elaboró, sobre el estudio que el Presidente de la Delegación Norteamericana presentara, denominado "Proposals for Expansion on World Trade

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo . Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 101.

and Employment" en el que se recalca el efecto dañino de las limitantes al flujo comercial expedito y la necesidad de abatirlas. (14)

Así pues, frente a este espíritu amplio se opone el **proteccionismo nacionalista** que intenta evitar los efectos negativos para la industria naciente o infantil, por lo que ambas posiciones o tendencias siempre se hayan presentes en las relaciones internacionales. (14)

Dichas relaciones que florecen y se entrecruzan en la Comunidad Internacional, tienen diverso contenido que bien puede ser político, social, humanitario de las comunicaciones o económico, que ha tomado gran relevancia a raíz de la Segunda Guerra Mundial y dentro del mismo a las relaciones de carácter comercial, por lo que su regulación jurídica es muy necesaria y de creciente importancia. Existen varias Instituciones legales que aplican los países desarrollados desde hace algunos años, las que no son bien conocidas en nuestros medios, pero que debemos analizar porque sepámoslo o no, se aplican en las transacciones mercantiles que tanto a nivel público como privado se llevan a cabo entre nuestros países. (14)

Asimismo, se debe advertir que no existe en el campo de las **relaciones comerciales internacionales**, una infraestructura jurídica pulida y rígida, tal como sucede en otras áreas de las relaciones interestatales, sino solamente aparecen acuerdos multilaterales, bilaterales y leyes nacionales que las regulan y ordenan, por lo que sucede que disposiciones jurídicas internas adquieren en ocasiones mayor trascendencia que las interestatales, como puede ser el caso de la "Trade Act of 1974"

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 101 y 102.

y de sus modificaciones contenidas en la "Trade Agreements Act of 1979" de los Estados Unidos. Se aplican también por otros países tanto desarrollados como en vías de desarrollo, de un sistema económico y del otro; han sido recogidos por estatutos internacionales como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio y por otros más; esto es que su existencia no es exclusiva del sistema norteamericano. (14)

MEDIDAS PROTECCIONISTAS. CLAUSULA DE SALVAGUARDIA Y MEDIDAS DE AJUSTE, ALIVIO O AYUDA.

Se puede definir al propósito que persigue esta cláusula como el de proveer un "alivio" o ayuda temporal a una industria que resiste, bien en el aspecto del capital o del trabajo, un daño "serio", por causa de las importaciones antiguamente provenientes de concesiones comerciales otorgadas merced a tratados internacionales, pero a partir de la Ley Norteamericana de 1974 ya no se exige esta relación entre ambos, por ello se le llama "Import Relief" o alivio de la importación. Se pretende que la industria afectada pueda ajustarse a las exigencias del Comercio Internacional del momento y no sea desplazada del mercado. (14)

En una reunión celebrada en la Ciudad de Washington D.C. por el Instituto de Abogados Litigantes, cuyo propósito fue analizar los cambios sufridos por la Ley de Comercio 1974, en las disposiciones relativas al comercio exterior, uno de los expositores al referirse a esta cláusula comentada expuso sintéticamente, las ventajas y las desventajas que a su juicio presenta invocarla en caso de sentirse afectado por las importaciones, siendo las siguientes:

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 102.

Ventajas:

- a.) La ayuda, de obtenerse es muy efectiva.
- b.) Un procedimiento relativamente breve.
- c.) La prueba de prácticas desleales es necesaria.
- d.) La resolución comprende a las importaciones del producto de que se trate, en su totalidad cualquiera que fuere el país de su procedencia.
- e.) Un medio realmente efectivo para fortalecer a la industria afectada.

Desventajas:

- a.) Los resultados obtenidos en las resoluciones que restringen las importaciones, son pobres, pues de la promulgación de la Ley (enero de 1975) al mes de agosto de 1979 se substanciaron 38 casos y sólo en 7 fueron decretadas las limitaciones.
- b.) La ayuda es temporal.
- c.) La resolución es definitiva pues no existen recursos jurisdiccionales.
- d.) Los mínimos del daño son los más elevados, exigidos en las disposiciones de control al comercio.
- e.) Las posibilidades de éxito de una empresa pequeña son escasas pese a la importancia de su problema.

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 103.

- f.) Cuando en el fondo del problema existe una realidad, un Dumping o se trata de productos subsidiados, las medidas que combaten estas prácticas desleales serán --- siempre más efectivas. (14)

Es orientador para quien exporta a los Estados Unidos conocer estos puntos de vista de quienes acuden a las Autoridades Norteamericanas, para invocar estas normas jurídicas en defensa de intereses conectados con su comercio exterior. (14)

Sin desconocer la existencia de otros muchos aspectos del tema que merecen consideración, el Dr. Rodolfo Cruz Miramontes considera aconsejable continuar analizando las otras medidas legales que afectan al Comercio Internacional por su evidente importancia. (14)

La Doctrina del Comercio Internacional surgida básicamente del Sistema de la Libre Competencia, parte del principio básico, que el flujo de mercancías, su costo, su oferta y demanda, así como su influencia en el mercado, etc., determinarán su precio, o sea, en última instancia, la posibilidad práctica de su adquisición mediante el Intercambio. (14)

En consecuencia, dejar que dichas fuerzas jueguen y determinen las condiciones de mercado, es parte básica de todo un sistema filosófico-político, en el cual el Estado debe cuidar que se respeten las mismas, más no interferir en su control o al menos, influir su movimiento. (14)

Si se respetan las reglas se dice que el precio que a su consecuencia tengan los bienes, será un precio "justo", mas si no

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 104.

se observan debidamente, el precio que resulte estará viciado, por lo cual será "injusto". Así pues, el Gobierno Norteamericano, desde su creación y como consecuencia necesaria y lógica de su sistema político, tomó las medidas más adecuadas para proteger esta forma de comercio dentro de su esfera soberana de acción y para evitar que otros distintos la perturbaran, sin perjuicio de promover en el resto del mundo al propio como el mejor, de aquí que a veces se confundan las misiones políticas con las comerciales o que se apoyen las unas con las otras. (14)

Podemos decir que las Instituciones Jurídico-Económicas Norteamericanas sirvieron en gran parte de modelo a los sistemas para combatir las llamadas "Prácticas Desleales de Comercio", sin desconocer por supuesto la influencia grande de la legislación inglesa en la primera, pero al fin de cuentas, son parte de un tronco común. (14)

En efecto si se compara el Código Antidumping del GATT con el Acta Antidumping de 1921 y sus enmiendas, o bien las normas que compensan los subsidios a las exportaciones mediante la imposición de los llamados impuestos compensatorios, o aquellas otras medidas de control a la competencia tomadas en foros internacionales, en los países industrializados o en vías de serlo, veremos su evidente semejanza. (14)

Para el productor doméstico norteamericano, cada día más ineficiente, le resulta de gran importancia y en cierto aspecto hasta necesario invocar estas medidas proteccionistas, para poder subsistir aunque carezca de razón y para el gobierno es motivo de inquietud creciente el desarrollo del Comercio Internacional; según las estadísticas, nos muestran que en los últimos

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 104 y 105.

10 años creció 5 veces representando en el año de 1982 el 19% de la producción total. (14)

Unido a lo anterior tenemos que la mano de obra y el empleo en general que está vinculado a la industria del comercio internacional es muy importante y va en aumento (en 1970 sumaban 5 millones) lo que provoca una dependencia mayor hacia factores externos y así resulta que en 1980 las importaciones de Japón fueron en el orden de 9.9 billones (cifras norteamericanas o sea el equivalente de mil millones por cada billón y no un millón de millones como en México). (14)

Podemos discernir varias formas diversas que se utilizan para repeler las prácticas desleales de comercio típicas en la materia y algunas específicas del Gobierno Norteamericano y que son:

- A.) MEDIDAS ANTIDUMPING.
- B.) IMPUESTOS COMPENSATORIOS.
- C.) DISPOSICIONES PARA COMBATIR LAS PRÁCTICAS COMERCIALES DESLEALES Y EL USO NO PERMITIDO DE PATENTES.
- D.) MEDIDAS GENÉRICAS PARA COMBATIR LAS "RESTRICCIONES COMERCIALES IRRAZONABLES O INJUSTIFICABLES".
- E.) MEDIDAS ESPECIALES PARA PROTEGER LA SEGURIDAD NACIONAL.

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1969, Ed. U.N.A.M., p. 105.

A.) MEDIDAS ANTIDUMPING.

Si se busca una definición, por lo incompleto que casi siempre resultan, se puede describir al fenómeno, diciendo "que es la venta en un mercado extranjero, de mercancías a un precio menor del que tiene en su mercado doméstico y que además causa o puede provocar un daño a la industria igual o semejante o bien, impide el establecimiento de la misma en el país de concurrencia". (14)

Tenemos pues, que son dos las condiciones que deben conjuntarse para que se pueda decir que se causa dumping:

- 1.- La venta en un mercado extranjero, de mercancías a precio menor del doméstico.
- 2.- Y la presencia real o potencial de un daño a la industria no necesariamente igual, pero sí similar o aún a la que está por crearse o establecerse.

El fenómeno no es nuevo como pudiera suponerse y los grandes países industrializados, lo han provocado y lo siguen ocasionando en la actualidad; habiéndose convertido algunos casos en clásicos como los que cita Peter Buck Feller, compartidos en diversas épocas por la entonces Unión Soviética, con sus granos en los años de 1930 y 1931 o en ventas de Estaño a Malasia, de Aluminio a Gran Bretaña y petróleo a Latino América en 1950; o bien China con sus operaciones de venta de telas de algodón al sudeste Asiático y Australia, etc. (14)

Sin entrar en detalles doctrinarios se estipula que la comprobación de sus elementos esenciales es muy difícil y complicada, requiriéndose personal especializado y numeroso,

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 106.

pues cada producto tiene sus particularidades, su comportamiento y sus condicionantes, por lo cual dependerá de la Autoridad Administrativa encargada del caso, en gran medida, de los elementos probatorios y de convicción que los propios afectados le faciliten para defender cada uno sus intereses. Por ende, la necesidad de comparecer a defenderse en cada caso en que se afecten intereses de los exportadores, pues el juzgador no podrá dictar una resolución justa si no se le proporcionan todos los elementos. (14)

Las nuevas disposiciones norteamericanas hablan de "Industrias Regionales" que permiten, en casos de mercados particulares, dividir a la industria afectada en dos o más y tratarlos como entidades distintas, de tal manera que aunque el daño no sea general, sí se pueda ubicar en una de esas industrias parciales, y así proceder a decretar la existencia de este requisito para la configuración del dumping. (14)

Esta Ley Antidumping, altamente especializada cuyas raíces se remontan a épocas del inicio de la Independencia Norteamericana, tiene como antecedente inmediato la creación en 1916, del "delito comercial punible con sanciones de carácter penal", lo que provocó ante tal rigidez, una revisión y una suavización del castigo para la mayor parte de los casos, habiéndose elaborado para este efecto la "Antidumping Act of 1921" (Acta Antidumping de 1921), que fue modificada en diversas ocasiones siendo la última en el mes de enero de 1975 y que a partir del año de 1980 en que fue substituida. (14)

El profesor Vincent Querol menciona en la Underwood Tariff Act de 1913, como una Ley Arancelaria que comprendió ya

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 106 y 107.

disposiciones de esta naturaleza. (14)

Cuando el precio de importación sea inferior al citado, llamado "trigger price" (precio gatillo o precio detonador) se iniciará automáticamente una investigación antidumping muy breve que en un término de 60 a 90 días permita fijar los derechos especiales de dumping; para este efecto y dada la vastedad territorial de los Estados Unidos, se elaborarán cuatro precios distintos según la zona de acceso o sea, para el Oeste, Grandes Lagos, Este y Golfo; originalmente se elaboró una lista de 17 productos básicos de acero, sujetos a esta mecánica, la que puede incrementarse o disminuirse en el futuro. (14)

Los países de la Comunidad Económica Europea no hicieron esperar su respuesta y ya crearon también un precio llamado "base" o "mínimo", que tiene como efecto provocar al no ajustarse cuando menos al mismo, una Investigación Antidumping que ha sido ya empleada contra las exportaciones de países proveedores de la zona comunitaria; dichos países hasta ahora son: Bulgaria, Canadá, Eslovenia, Armenia, Corea del Sur, España, Japón y Polonia; anunciaron estar revisando las exportaciones provenientes de Austria, Finlandia, Hungría, Rumania y la Unión de Estados Independientes Soviéticos. (14)

Podemos concluir que en términos generales las disposiciones ANTIDUMPING no son las más adecuadas para combatir la COMPETENCIA DESLEAL; su promulgación provoca malestar en los países que se sienten amenazados con su existencia; su aplicación como se ha señalado, es muy complicada y requiere de un aparato administrativo numeroso, especializado y perito, prácticamente en cada producto objeto de investigación. La

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*, México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 107.

experiencia nos muestra que su aplicación en aquellos países donde existen las estadísticas nos indican esto, y en aquellos casos en donde se ha dado, los resultados no sólo se disparan lejos de su objetivo, sino que provocan reacciones contrarias de represalia que más dañan al quejoso y a los terceros que el mal causado por la venta "unfair" (injusta) acelerándose así el proceso conflictivo comercial internacional y las medidas proteccionistas. (14)

Por otra parte, no olvidemos que el dumping "per se" (aquel en donde predomina el ánimo predatorio), no es criticable y es más, los Países Desarrollados lo practican y los que se hallan en Vías de Desarrollo deben hacerlo salvo cierto tipo del mismo, que sí es merecedor de freno. Por ende, se estima que salvo que se arme un aparato completo y amplio para aplicar justamente la Ley, no es aconsejable el promulgar **Leyes Antidumping**, lo que a mayor abundamiento va contra la historia. Hay métodos más simples, justos, económicos y sencillos de combatir con éxito la **competencia desleal**. México utiliza diversos sistemas más sencillos y eficaces que pueden ilustrar lo dicho. (14)

Durante el año de 1982 la Comisión del Sector Externo por conducto de la Subcomisión de Exportaciones coordinada por el LIC. LUIS MALPICA DE LA MADRID, creada por el Partido Revolucionario Institucional consideró la conveniencia de elaborar una Ley para prevenir y sancionar las **Prácticas Desleales de Comercio Internacional**, habiéndose debatido los pros y los contras, tal vez por vez primera, en un foro abierto de esta naturaleza. (14)

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 108.

B.) IMPUESTOS COMPENSATORIOS.

Es muy común encontrar que las exportaciones de productos sobre todo manufacturados, se logren utilizando apoyos que no son estrictamente comerciales, o bien, mediante actos no ortodoxos conforme la doctrina, tales como el DUMPING que ya examinados y el disfrute de subvenciones de distinta índole y naturaleza que abatan el costo de producción y que permita en consecuencia ofrecer un precio de venta mas competitivo, lo que provoca obviamente una competencia calificada como "desleal" en el mercado extranjero, y que lleva a los productores nacionales del mismo a utilizar mecanismos proteccionistas que en el caso a estudio o sea en el de la SUBVENCION, se les conoce como IMPUESTOS COMPENSATORIOS. (14)

Debemos advertir que en este caso a diferencia del DUMPING, la falta o la causa del problema no está en las manos del productor exportador, sino que procede de su gobierno, por lo que en la substanciación de procedimientos investigatorios en contra de determinado producto de importación que se suponga reciba subsidios, significa el enjuiciamiento de toda una política seguida por un gobierno para incrementar sus fondos de divisas extranjeras, lo cual se sigue, que en estos casos se involucran intereses tanto privados como públicos, inclusive políticos. (14)

En consecuencia, los países desarrollados han admitido esta realidad y han acordado en diversas ocasiones, entre otras en Tokio en 1973, que se adopten medidas especiales para ayudar a los países emergentes a incrementar sus ingresos de exportación con vías a la promoción de su desarrollo económico. (14)

Lo anterior lleva a señalar que no son condenables en

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 108 y 109.

principio necesariamente las subvenciones o ayudas a las exportaciones, sino que es necesario matizarlas debidamente y calcular sus efectos para poder aplicar si fuere el caso, las medidas correctivas correspondientes. Se distinguen por la Doctrina los llamados:

SUBSIDIOS COMPENSATORIOS.

Aquellos que permiten al exportador nacional ser competitivo cuando el impedimento que tuviere fuere una carga fiscal interna. (14)

SUBSIDIOS PUROS.

Los que buscan como meta fundamental, la de colocar en una posición ventajosa al productor nacional frente a sus competidores extranjeros. (14)

Evidentemente que el mal uso o simplemente el abuso de la utilización de los impuestos compensatorios, es una franca barrera comercial que puede provocar una guerra en el ámbito comercial muy complicada. (14)

C.) MEDIDAS GENERICAS PARA COMBATIR LAS RESTRICCIONES COMERCIALES IRRAZONABLES O INJUSTIFICABLES.

La Sección 301 de la Trade Act of 1974 que incluye el análisis del título en cuestión, se enfoca a toda una gama de aspectos legislativos que los países implementan para proteger sus mercados o bien para buscar un fortalecimiento y equilibrio a su economía nacional y que, a juicio de las autoridades norteamericanas afecten negativamente a los exportadores

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989. Ed. U.N.A.M., p. 109.

norteamericanos. (14)

En consecuencia esta sección al igual que en el caso de los **Impuestos compensatorios** cuando se aplique, implicará un juicio sobre las acciones soberanas de un Estado que desde luego afectará políticamente a las relaciones entre los Estados Unidos y nuestro País. (14)

Con el propósito de comprender mejor el contenido de la Sección 301, se estima que son cuatro los grupos o categorías de restricciones que se pueden estimar como razonables o injustificables, a saber:

a.) **Tarifas u otras restricciones que menoscaben el valor o la importancia de los contratos comerciales hechos con los Estados Unidos o que restrinjan o discriminen contra el comercio estadounidense;**

b.) **Actos discriminatorios, ilegales o injustificables que dificulten el comercio de los Estados Unidos;**

c.) **Subsidios a las exportaciones destinadas a los mercados de los Estados Unidos o de otros países que reduzcan el poder competitivo de los productos norteamericanos, y...**

d.) **Restricciones irrazonables e injustificables que afecten el acceso de materias primas u otros productos que vengán a dificultar el comercio a los Estados Unidos. (14)**

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 110.

D.) DISPOSICIONES PARA COMBATIR LAS PRACTICAS COMERCIALES DESLEALES Y EL USO NO PERMITIDO DE PATENTES.

Los antecedentes de esta norma legal reflejan una actitud francamente proteccionista, pues los extremos y supuestos así lo evidencian. Las citadas disposiciones se encuentran contenidas dentro de la antigua Sección 337 de la Tariff Act of 1930, actualmente contenida en la sección 341 de la Trade of 1974; asimismo, dicha impresión se confirma plenamente al conocer el reporte que la Comisión de Aranceles de la Comisión de Medios y Arbitrios (Ways and Means Committee) preparada y que dio nacimiento a la Sección 316 que apareciera posteriormente en la "Fordney-McCumber Tariff of 1922", la que en términos generales señala la necesidad de combatir toda **competencia desleal**, así como cualesquier acto indebido que aparezca en las importaciones, facultando al Presidente de la Nación para que de inmediato proceda a ajustar los aranceles de los productos de que se trate o inclusive prohíba su introducción al mercado norteamericano. Su propósito era según el reporte adjunto al proyecto legislativo: "...broad enough to prevent every type and form of unfair practice and is, therefore, a more adequate protection to american industry than any antidumping statute the country has ever had..." y según su principal promotor, el senador Smoot, debería ser una Ley con dientes: "...a Law with teeth in it one wich will reach all forms of unfair competitions...". (14)

La esencia de la Sección 337 nos la proporciona el párrafo "A" de la misma, de la que desprende, que por **métodos desleales de comercio**, se entenderán todos y cada uno de los actos relacionados con la importación, comercialización y venta, efectuados por el propietario, importador, consignatario o agente

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*. México, 1989, Ed. UNAM, p. 110 y 111.

indistintamente, cuyo propósito o efecto sea el destruir o dañar gravemente a una industria económica y eficientemente operada en los Estados Unidos, así también como evitar el establecimiento o su expansión; o bien, controlar o monopolizar el tráfico de mercancías o su comercio dentro de los Estados Unidos. (14)

La amplitud del campo de aplicación es enorme, pudiendo el Presidente aplicar las medidas coercitivas o correctivas señaladas líneas arriba en los casos en que se demuestre que se ha presentado la hipótesis legal prevista. (14)

Pese a lo que pudiese suponerse, en la práctica no se han dado muchos casos y los que se han presentado han sido referidos fundamentalmente a la violación de patentes, al menos hasta el año de 1877, lo que lleva a diversos sectores a comentar que el temor de verse contrademandados por la formación de un monopolio, haya detenido a los afectados para utilizar esta terrible arma legal. (14)

La extinta Tariff Commission (Comisión de Aranceles) se preocupó en su momento de advertir al conocer del caso "Furazolidone", que se podrían contemplar también los problemas de contrabando, de facturación falsa o fraudulenta, de facturación de bienes a direcciones ficticias, de etiquetado falso, de tendencia engañosa, de contubernio para importar fraudulentamente la mercancía de que se trate, o bien, pasar una mercancía falsa como legítima y otros casos mas. Inclusive es posible aún colocar dentro de esta hipótesis legal actos que desplerten malicia, picardía y demás semejantes que tiendan a molestar y provocar trabas innecesarias. (14)

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 111.

Se presentó un caso en que se involucraron empresas mexicanas promovido por la empresa Ferro Corporation de Cleveland, Ohio, el día 4 de enero de 1978, en el que sostenía que las importaciones y la venta de ciertos moldes de arcilla para cerámica a los Estados Unidos se realizaba, merced a la utilización de métodos desleales de competencia, como eran:

- a.) Invasión de la patente 3'169,295.
 - b.) La utilización de secretos técnicos en la fabricación y comercialización.
 - c.) La pretensión de destruir la competencia.
 - d.) La búsqueda indebida por abatir los precios.
 - e.) El intento entre otros fines de monopolizar al mercado.
- (14)

Expresamente está previsto en la disposición, que si durante la secuencia de la investigación se encontraran datos suficientes que se refieran a otras posibles violaciones, como puedan ser la presencia de impuestos compensatorios y de acciones de dumping, de inmediato se deberá notificar a la autoridad competente para que se inicien los procedimientos necesarios. Por tanto, cabe en el caso concreto que el producto investigado sea objeto de diversos procedimientos con sus consecuentes sanciones, previstas en varias leyes, tal como en forma expresa, la propia Ley lo señala en la Sección 341, párrafo a. (14)

La gravedad de estas disposiciones es enorme y muestra que cuando se desea que un producto desaparezca del mercado y por

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo, *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*, México, 1969, Ed. U.N.A.M., p. 112.

ende de la competencia que esto significa, existen suficientes medidas para lograrlo, pues el afectado tiene múltiples recursos legales a la mano para ello. (14)

En este orden de pensamiento, suponiendo que no prosperasen ninguna de la quejas, es fácil prever que al término de las investigaciones, pese a que se declarasen improcedentes las mismas, ya no existirán para ese entonces compradores interesados ni ánimos en el importador para seguir insistiendo en un mercado tan poco acogedor. (14)

La inequidad de estas posibilidades es evidente, pues no sólo se puede ser blanco de varios procedimientos, sino que además no hay forma legal de exigir el resarcimiento de daños y perjuicios, así como de los costos a quien o quienes ocasionan tales problemas. Dicha situación ha sido confirmada en diversas ocasiones al haber formulado consultas profesionales en donde se explicó que era posible hacerlo por sólo este hecho, salvo que se acreditase el mal uso y mala fe de información o de documentación, toda vez que en estas actividades comerciales rige el principio de la buena fe y no es posible penar a quien procede con este propósito. Sin embargo, repudia al espíritu la idea de ser víctima de quien indebidamente lo usa pervirtiendo su respetable finalidad. (14)

E.) MEDIDAS ESPECIALES PARA PROTEGER LA SEGURIDAD NACIONAL.

El propósito de la Sección 232 de la Trade Expansion Act of 1962, de la cual emanan dichas medidas, es que el Presidente tome las medidas necesarias para controlar las importaciones de

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. *Aspectos Legales de Intercambio Comercial*. México, 1989, Ed. U.N.A.M., p. 113.

cualquier artículo que amenace a la seguridad nacional. (14)

La acción legal puede iniciarse bien, a solicitud de parte interesada presentada ante el Departamento de Comercio o bien, por decisión propia del Presidente. El Departamento de Comercio en el lapso de un año deberá concluir su investigación y formular la recomendación que juzgue conveniente el Presidente, quien en cualquier momento podrá decidir lo conducente. (14)

Siendo el texto de la Ley muy amplio, su aplicación se ha limitado hasta ahora a las importaciones de petróleo o productos petroleros, pese a que han sido numerosas las solicitudes que se han presentado. La razón aparente que han tenido seis Presidentes para no dar mayor cabida a estos procedimientos, es el temor de que se alienten las demandas proteccionistas; la más reciente es la relativa a las aleaciones de hierro. (14)

Con motivo de lo anterior, se puede concluir que en el ejercicio Comercio Internacional, aún cuando existen Acuerdos o Tratados que pretendan dirimir en su contexto los denominados vicios o tendencias desleales que van en desacuerdo con el interés de quien o quienes intervienen; no se ha podido lograr y en muchos casos hasta se han visto incrementados.

Por lo que considero necesario ajustar severamente las sanciones correspondientes a dichas Prácticas Desleales en la Legislación de Inversiones Extranjeras, así como la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial y adecuar dichas actuaciones dentro de los elementos del tipo penal que corresponda.

(14) Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales del Intercambio Comercial. México, 1969, Ed. U.N.A.M., p. 114.

4.3 NECESIDAD DE REFORMAR EL CONVENIO DE PARIS PARA LA PROTECCION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL, DEL 20 DE MARZO DE 1883

Cuando diversas voluntades se conjugan en la finalidad de promover la cooperación internacional en el campo de la tecnología, con el propósito de impulsar las economías de los países en desarrollo y disminuir con ello las desigualdades que los separan de los altamente industrializados, no es posible pasar por alto la necesidad de revisar la legislación bajo la cual puede y debe proliferar positivamente la transferencia tecnológica.

La Legislación del caso queda principalmente comprendida en el rubro de Propiedad Industrial, el que -entre materias- versa sobre las patentes y las marcas, mismas que pueden, eventualmente, propiciar o entorpecer el flujo de tecnología.

En el plano internacional el *Convenio de París* es determinante del progreso tecnológico y consecuentemente económico de los países signatarios. Suscrito el 20 de marzo de 1883, el citado Convenio fue revisado por última vez el 14 de julio de 1967, en Estocolmo, Suecia. Es decir, que han transcurrido ya 27 años de entonces a la fecha. Precisamente los veintisiete años que mas han contribuido a ahondar la brecha tecnológica entre los países altamente industrializados y los que estan en desarrollo. (15)

De ahí que resulte imprescindible volver a revisar el Sistema

(15) Morán García, Guillermo. *Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial*, Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 29 y 30, Enero-Diciembre de 1977, Ed. U.N.A.M., p. 120.

Internacional de la Propiedad Industrial, a fin de que no constituya más un obstáculo en el progreso técnico de los países atrasados. Sin duda alguna la opinión de los parlamentarios europeos podrá influir de manera importante en este sentido, haciendo que sean aceptados nuestros puntos de vista en la revisión que se haga del Convenio de París. Ningún foro, pues, tan apropiado como este, para hacer conciencia del problema. (15)

I.- ARGUMENTOS QUE AVALAN LA PROPUESTA:

I.a) El sistema normativo de la Propiedad Industrial debe aspirar al establecimiento de la igualdad. El Convenio de París, en sus orígenes fruto del planteamiento de los países altamente industrializados, favorece a éstos en detrimento de los económicamente débiles.

I.b) Los países en desarrollo han propuesto en las diversas reuniones del Grupo de Expertos Gubernamentales, celebradas para estudiar el problema, en Ginebra, Suiza, de 1975 a la fecha, que se definan claramente los propósitos de la Convención de París, mediante la adición de un preámbulo a su texto. La opinión del exsenador de nuestro país, autor de estas líneas Lic. Guillermo Morfín García, es que el preámbulo considere como fines principales de la Convención, los siguientes:

- I.b.i)** Establecer un nuevo orden económico en el mundo, - inspirado en los principios de la justicia social.
- I.b.ii)** Considerar a la Propiedad Industrial como elemento vital en la transferencia de tecnología, particularmente en el campo de las invenciones. (15)

(15) Morfín García, Guillermo, *Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial*, Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 29 y 30, Enero-Diciembre de 1977, Ed. U.N.A.M., p. 121.

- I.b.III) Contribuir al desarrollo de las infraestructuras institucionales, científicas y tecnológicas, que permita a los países pobres cumplir con sus objetivos.
- I.b.IV) Permitir que los países miembros adopten las medidas apropiadas con objeto de prevenir las prácticas abusivas en materia de Propiedad Industrial. Y, -- relacionado propiamente con la revisión de las cláusulas del Convenio.
- I.b.V) Permitir en ciertos casos, excepciones y/o correcciones a los principios del tratamiento nacional e independencia de las patentes, propiciando un tratamiento preferencial a los países en vías de desarrollo. (15)

Este último inciso resume la inquietud reformista de los países de América Latina, con relación al Convenio de París. A fin de ofrecer mayor claridad por lo que toca a las excepciones y/o correcciones propuestas como elementos básicos de la revisión, juzgamos conveniente hacer su apuntamiento.

II.- REFORMAS BASICAS PROPUESTAS:

II.a) Tratamiento preferencial:

La débil capacidad económica de los países en desarrollo, en comparación con la de los países altamente industrializados, les impide hacer frente en forma adecuada a los problemas que conlleva el patentar en el extranjero las invenciones de sus nacionales, debido principalmente a dos razones:

(15) Morfin García, Guillermo. Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 29 y 30. Enero-Diciembre de 1977. Ed. U.N.A.M., p. 121 y 122.

a.) **Lo reducido del plazo de prioridad.**

b.) **Los costos de los derechos de estudio relacionados con la solicitud de una patente (es cierto que las invenciones patentables de los países en vías de desarrollo son mínimas, lo que no obsta para que los incentivos a dicha actividad sean indispensables, precisamente con miras al incremento de la misma). Por ello no es ocioso insistir en la necesidad que tienen los países débiles de que se les otorgue un tratamiento preferencial, consistente en un plazo de prioridad mas largo y un menor pago de derechos de estudio, que los asignados a los países altamente industrializados. (15)**

Esta proposición ha sido objetada, aduciendo que llevaría a "dificultades inexpugnables" derivadas del establecimiento de plazos de prioridad disímbrulos, acordes con la capacidad económica de los países. Este problema podría resolverse -señalan- a través de su adhesión al Tratado de Cooperación en Materia de Patentes. Asimismo, se ha expresado que **es injusto tasar la capacidad económica de un solicitante, de acuerdo con su nacionalidad. (15)**

Es evidente que las supuestas "dificultades inexpugnables" no irían más allá de complicar -en alguna medida- los cálculos aritméticos relacionados con los cómputos de los plazos prioritarios. Por otra parte, se debe considerar que entre mayor subjetividad quepa en la interpretación de un precepto -como es el caso de calificar la posición económica de los individuos y no de las naciones- mayor será la posibilidad de incurrir en un tratamiento injusto. (15)

(15) Morán García, Guillermo. Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Médica de la Propiedad Industrial y Artística. No. 29 y 30. Enero-Diciembre de 1977. Ed. U.N.A.M., p. 122 y 123.

Por lo que ve al Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, la forma en que se centraliza el pago de derechos en beneficio del país sede de la Oficina de Registro, impide considerar la suscripción al mismo por parte de los países económicamente débiles. (15)

Considera el autor muy necesario, por otra parte, que se incluya en el Convenio de París, una lista de cláusulas restrictivas prohibidas en los acuerdos de licenciamiento de tecnología patentada hacia los Países en Vías de Desarrollo, sin que por ello desestime la tendencia a eliminar del citado Convenio, los aspectos que están siendo regulados por las Leyes Nacionales (la Ley Mexicana sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1972, introduce ya en su Artículo 7º, catorce fracciones tendientes a aminorar el efecto de las cláusulas restrictivas en los convenios de tecnología. Controles semejantes se establecen ya en Argentina, la India y en los Países del Pacto Andino). (15)

II.b) Independencia de las patentes:

A este respecto, la propuesta original de los países en desarrollo tiende a suprimir de la Convención, la posibilidad de que la naturaleza y aspectos legales de la invención dependan de la Ley Local y permanezcan ajenos a las vicisitudes que la misma invención pueda enfrentar con relación a otras legislaciones. (15)

Considero, que hay cierta confusión por lo que a este punto se refiere, ya que lo realmente necesario para los países en

(15) Morfin García, Guillermo. Necesidad de reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 29 y 30, Enero-Diciembre de 1977, Ed. U.N.A.M., p. 123.

desarrollo, consiste en reservarse el derecho de rechazar las patentes sin valor, considerando como tales, aquellas cuya novedad no pueda ser considerada, debido a la carencia de medios técnicos y financieros para hacerlo. (15)

Otra interpretación podría resultar de la imposibilidad de la aplicación práctica de una patente, ya que no puede desconocerse la posible eventualidad de que el contenido de una invención, se considere ilegal de acuerdo con la legislación de un país, y en cambio se ha protegido en cuanto a la de otro. Es cierto que la referida escasez de medios podría resolverse empleando las adecuadas formas de comunicación internacional, en sustitución de los exámenes locales de novedad, sólo que tales medios no se encuentran hasta el momento al alcance de los países en desarrollo, y El Tratado de Cooperación en Materia de Patentes que los programa, no resulta hasta ahora aceptable por las razones anotadas. (15)

II.c) El Certificado de Inventor:

Los derechos exclusivos de explotación derivados de una patente, resultan cada día más cuestionables a la luz de las necesidades económicas de los países pobres. De aquí la adopción de una figura jurídica que obedece a razones semejantes a las de las patentes y que prevé los inconvenientes de éstas. "Esta figura es el Certificado de Inventos". Sin embargo, no basta con que la Convención de París acepte la posibilidad de reclamar derechos de prioridad con apoyo en esta institución, es necesario que se incorpore a la misma, como una figura equiparable a la de las Patentes. (15)

La diferencia que opera en los mecanismos legales de ambas

(15) Martín García, Guillermo. Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 29 y 30. Enero-Diciembre de 1977. Ed. U.N.A.M., p. 124.

Instituciones es la siguiente:

LA PATENTE Y EL CERTIFICADO DE INVENTOR, no se debe sino a las condiciones económicas de explotación derivadas de los mismos, lo que no debe impedir su inclusión en el citado Convenio, bajo el mismo rubro genérico de "derechos sobre invenciones". (15)

Es conveniente señalar la diferencia substancial que existe entre el Certificado de Inventor en nuestro país y la institución similar propia de los países de economías centralizadas. En estas últimas, el inventor cede su invención al Estado, el que en reciprocidad certifica que el inventor tiene un derecho moral y otro a una remuneración. El Estado a su vez mantiene un derecho exclusivo y de tipo perpetuo a la invención, en tanto que la Colectividad se beneficia de las licencias que le dan derecho a explotarla. Así entendido El Certificado de Inventor, el Estado requerirá del control de la Industria para trabajar y comercializar adecuadamente las inversiones, lo que es impropio en los países del Hemisferio Occidental. (15)

La Institución en comentario establecida por nuestro Derecho, no contempla la cesión de los derechos del inventor al Estado, sino que únicamente permite la explotación de tales derechos por cualquier interesado que cumpla con los requisitos preestablecidos, sin excluir al inventor, de las mismas posibilidades de explotación. Asimismo, el Sistema Mexicano limita a 20 años la duración del Certificado de Inventor, Artículos 23 y 25 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial. (15)

El objetivo que se persigue con la incorporación del Certifi-

(15) Morán García, Guillermo, Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 29 y 30, Enero-Diciembre de 1977, Ed. U.N.A.M., p. 125.

cado de Inventor al Convenio de París -en igual condición a las patentes- es eliminar paulatinamente el monopolio de éstas, para sustituirlo por una institución que, sin frenar el incentivo de invención, amplíe las posibilidades de usufructo colectivo que de ellas consideramos deben derivarse. (15)

II.d) La explotación de las patentes y las licencias obligatorias:

No existe duda en cuanto a que el derecho de explotación exclusivo derivado de una patente, debe ser correlativo de la explotación efectiva de la invención involucrada, ya que de otra manera se constituyen inaceptables y estériles monopolios. (15)

Consecuentemente, considero que es necesario incluir en la Convención de París los plazos a que dicha explotación debe sujetarse, y señalar en el mismo la caducidad del derecho, como pena a la no explotación del invento dentro de los términos establecidos.

Entiende el autor que las opciones reticentes a la enmienda propuesta, fundadas principalmente en la dificultad de hacer generalizaciones sobre las causas que pueden mantener una invención en desuso. Pues no siempre -es cierto- el titular del derecho está en condiciones de explotarlo. Puede darse el caso de que circunstancias económicas o de cualquier otra índole, ajenas a su voluntad, impidan que la invención sea explotada. En tales casos podrían establecerse excusas válidas que permitieran prorrogar el usufructo del derecho, aunque la dificultad para convalidarlas y la inclinación por el fraude, obligaría a la adopción de disposiciones poco flexibles, las que, si bien eventualmente

(15) Morfín García, Guillermo. Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 29 y 30, Enero-Diciembre de 1977. Ed. U.N.A.M., p. 126.

podrían acarrear resultados negativos, éstos lo serían en menor grado comparados con aquellos que ya se derivan de la imprevisión que se propone subsanar.

Se recomienda, por otra parte, balancear la incorporación sugerida, estableciendo plazos razonables para que el uso de una invención tenga lugar, considerando en los cómputos respectivos la fecha de otorgamiento de la patente y no la de su solicitud, y menos aún la de la prioridad, ya que normalmente el inventor o su causahabiente, requieren de la confirmación de la exclusividad derivada de la patente, a fin de disminuir los riesgos que entraña la inversión necesaria para su explotación.

II.d.i) Las Licencias Obligatorias constituyen otra solución al problema, siempre y cuando se establezca la obligación del titular de la patente, de transmitir al licenciatarlo los conocimientos técnicos inherentes a la explotación de la invención. Este remedio legal debe, en opinión del autor, ser temporal, y de no dar buenos resultados, llegar a la sanción definitiva mediante el decreto expreso o *ex-lege*, de la caducidad del derecho. (15)

Existe una tendencia a este respecto, que propone derogar la licencia obligatoria y convenir la revocación automática, en caso de patentes no explotadas en el país que las confiere. A juicio del autor, esto podría derivar en la abstención de las corporaciones titulares de los derechos de patentar sus invenciones en los países en vías de desarrollo. (15)

Ya las leyes nacionales obligan al titular de la patente a transferir junto con la licencia obligatoria, los conocimientos

(15) Morán García, Guillermo. *Necesidad de Reforma al Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial*. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística, No. 29 y 30. Enero-Diciembre de 1977. Ed. U.N.A.M., p. 127.

técnicos necesarios para la explotación de la invención, so pena de revocación de la patente (Artículo 71 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial). (15)

II.d.II) Finalmente, en cuanto al aspecto considerado, piensa el autor que el **Convenio de París** no es el ordenamiento adecuado para normar las licencias de explotación que un gobierno nacional puede decretar con carácter obligatorio, obedeciendo a razones de interés público. Las leyes nacionales constituyen, en este caso, el medio idóneo para definir el concepto de interés público y regular las licencias que se impongan con base en dicho interés. (15)

II.e) Barreras a la Importación de productos derivados de procesos patentados:

Es conocida la insistencia de algunos países en desarrollo, de que se modifique el Artículo 5 quater, a fin de que su contenido no se aplique a ellos y puedan, en consecuencia, emplear procesos patentados en otros países dentro de su territorio, y exportar el producto resultante a los países en que la patente se encuentra en vigor. (15)

II.f) Mayoría requerida para la adopción de decisiones en la Conferencia de Revisión:

Es evidente que la divergencia de intereses involucrada en las decisiones que se adopten para reformar o no lo Convención, impedirá llegar a acuerdos unánimes, como lo propusieron originalmente los países desarrollados. (15)

Se insiste en que una votación que contenga decisiones

(15) Morán García, Guillermo. Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 29 y 30, Enero-Diciembre de 1977, Ed. U.N.A.M., p. 128.

afirmativas de una mayoría altamente calificada, debe considerarse motivo suficiente para tomarlas como válidas. (15)

Debe reformarse desde luego, para tal efecto, como ya lo han apuntado los organismos internacionales especializados, en el Artículo 27 Fracción III con relación al 20 Fracción I, inciso b, e inciso I, preceptos que permiten a los países de reciente adhesión al Convenio, adoptar o no parte del ordenamiento. (15)

En tal circunstancia, las reformas que se adopten por la mayoría altamente calificada por la que se propugna, deberán ser de adopción obligatoria para todos los países que hayan ratificado o que se hayan adherido al Convenio, o bien que opten por hacerlo en lo futuro. (15)

Considero que la capacidad reguladora que se reconoce al Convenio de París en cuanto a la Propiedad Industrial, se verá senciblemente incrementada, tanto por las reformas que aquí se señalan como por las que han sido ampliamente consideradas en las Sesiones de Trabajo de los Grupos de Expertos Gubernamentales abocados al efecto, sin que por lo mismo limiten la flexibilidad legislativa y administrativa que cada nación debe reservarse, para resolver los problemas planteados por su propia evolución económica y social.

(15) Morán García, Guillermo. Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 29 y 30. Enero-Diciembre de 1977. Ed. U.N.A.M., p. 128.

CAPITULO V

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA ESQUEMA

5.1 PROBLEMÁTICA DE LA IMPORTACION PARALELA

La importación Paralela, se dá cuando un tercero, esto es una persona física o moral adquirente de un Licenciataro autorizado, o del dueño de la Marca original, introduce mercancías o productos del extranjero iguales o similares a los que ya existen en el mercado, y son distribuidos bajo la misma Marca Registrada.

Las mercancías así introducidas a México, traen como consecuencia lesiones al Licenciataro mexicano, que paga regalías por el uso de la Marca que le fue licenciada en exclusiva para el territorio nacional (ver a guisa de ejemplo el segundo párrafo del Artículo 73 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial); violándose por consiguiente el derecho de exclusividad, así como el perjuicio de los propios consumidores, pues adquirirán un producto pensando que es de cierta procedencia y calidad, cuando en verdad es otra.

Lo anteriormente expuesto es hasta cierto punto lo que se considera una Competencia Desleal Legalizada, pues las autoridades han permitido esta forma de competencia y nuestra Legislación Positiva no contempla un procedimiento en contra de estas prácticas; esto siempre y cuando, la mercancía o produc-

tos sean originales, de lo contrario se aplicaría el articulado correspondiente a la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

El Artículo 74 del Reglamento de la Ley de Inveniones y Marcas se refiere a la importación Paralela al señalar lo siguiente:

Las Marcas Registradas en México, sean de origen nacional o extranjero, serán objeto de protección en los términos del registro de las mismas.

Cuando se pretenda importar por un tercero mercancía que ostente cualquiera de dichas Marcas, los titulares o usuarios autorizados de las mismas podrán solicitar cuando tengan motivo suficiente para ello, que previa a la operación de importación, se verifique en la aduana en que se encuentre la mercancía, la legitimidad de la Marca que ostente. Si para dicha verificación se requiere un lapso mayor de 3 días hábiles, no se permitirá la internación de la mercancía, si quien solicitó la verificación de la legitimidad de la Marca otorga fianza para garantizar los daños y perjuicios que se ocasionaren al importador por la demora en la importación.

En ningún caso se detendrá la importación, ni se sujetará la operación respectiva a investigación sobre la legitimidad de la Marca, si la mercancía viene amparada por certificación de la autoridad competente del país de origen, en el sentido de que el uso de la Marca que ostenta es legítimo, siempre y cuando en ese país se conceda el mismo tratamiento a la mercancía de origen nacional.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI),

con la participación de las demás autoridades competentes, expedirá el instructivo para la aplicación de lo dispuesto en este caso.

Es importante señalar, que la Importación Paralela se dá en Marcas Notorias mundialmente conocidas, esto es, que se manejan tanto en el mercado internacional, como en los mercados nacionales.

Este concepto de Importación Paralela, surge en el año de 1991, a raíz de la publicación de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.

Considero necesario, señalar en el presente capítulo los conceptos que a continuación esbozo, toda vez que los mismos se adecuan dentro del tema que se analiza:

DUMPING: Es la práctica desleal de Comercio Internacional, consistente en la importación al mercado nacional de mercancías extranjeras a un precio inferior a su valor normal. (17)

De la anterior definición podemos considerar tres principios fundamentales:

- a) PRINCIPIO DE EXCLUSIVIDAD.
- b) PRINCIPIO DE TERRITORIALIDAD.
- c) PRINCIPIO DE UNA MARCA.

Asimismo, podemos señalar que el Dumping, constituye una manifestación de las prácticas restrictivas de la competencia, prohibidas por las Legislaciones de diferentes países, como

(16) Secretaría de Relaciones Exteriores. *Tratados y Convenciones Vigentes*, México 1909. Ed. S.R.E. p. 112.

limitaciones contrarias al régimen de competencia. Aquí, en cambio, esa misma figura ha de ser considerada como una actuación desleal, pues en efecto, reviste ese doble carácter de restricción ilícita, de un lado, y maniobra desleal, de otro. (17)

El Dumping, como se señala, consiste en la venta de los productos a un precio menor a su costo, con la finalidad de eliminar de este modo a otro competidor. Para que exista Dumping, no basta con que un empresario ofrezca sus productos o sus servicios a precios inferiores a los de los demás. Para ello tiene la más absoluta libertad y al hacerlo así no incurriría en ilicitud alguna. Lo característico del Dumping es que el precio al que se ofrece el producto o el servicio es inferior a su costo, y por consiguiente implica una venta con pérdida, hecha con la finalidad de eliminar del mercado a los competidores, logrando así una posición del monopolio, o bien para eliminar a un competidor determinado. (17)

La razón por la que concurre en el Dumping ese doble juicio de ilicitud es bien claro:

1.- Por un lado, en cuanto maniobra tendiente a la eliminación de la competencia; incurre dentro de los actos de restricción que prohíbe el derecho de las limitaciones de la competencia.

2.- Pero a la vez es una maniobra desleal; en cuanto que implica la utilización de un medio que se considera rebasa las posibilidades legítimas de todo competidor. De ahí que de esa actuación ilícita, deban derivarse las acciones típicas de la Competencia Desleal, es decir, la de cesación del acto y la de indemnización de los daños y perjuicios causados. (17)

(16) Secretaría de Relaciones Exteriores. Tratados y Convenciones Vigentes, México 1909, Ed. S.R.E. p. p. 112 y 113.

ANTIDUMPING: Se considera como el pago subsidiario a un Gobierno o Consorcio Internacional que realiza otro Gobierno o Estado, en favor de una persona física o moral, esto es, en razón del mejor manejo comercial de un producto. (17)

DERECHO ANTIDUMPING: Se entiende, como aquellos derechos especiales a que se sujetan las mercancías que son importadas en condiciones de Dumping. Este termino es equivalente al de Cuota Compensatoria en la Legislación Mexicana. (17)

CUOTA COMPENSATORIA: Es en sí una medida de regulación o restricción que se impone a aquellos productos, que se importan en condiciones de **Prácticas Desleales de Comercio Internacional**, y es aplicable independientemente del arancel que corresponda a la mercancía de que se trate. La Cuota Compensatoria, tendrá el carácter de provisional o definitiva, y podrá determinarse en cantidad específica o en puntos porcentuales, y en su caso calcularse en términos de la moneda convertible en que tenga facturada la mercancía, o en dólares. (17)

Considero importante mencionar el breve concepto que comprende la expresión **Know-How**, que se refiere a la manera o forma de producir o crear una patente o un producto patentado. Lo anterior debido a que este concepto es comúnmente utilizado en el ejercicio del Comercio Internacional.

(16) Secretaría de Relaciones Exteriores. Tratados y Convenciones Vigentes. México 1909. Ed. S.R.E. p. 113.

5.2 PRINCIPALES PROBLEMAS QUE PLANTEA EL CONVENIO DE PARIS A LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO EN MATERIA DE MARCAS

Analizando el Tratado de París en sus disposiciones relativas a las Marcas, podemos señalar algunos preceptos que resultan de dudoso beneficio para los países en vías de desarrollo. (17)

Cierto que este análisis plantea mayores dificultades, pues a diferencia con lo que ocurre con las Patentes, en materia de Marcas no se conocen estudios concretos que se hayan ocupado de analizar el Convenio con una visión crítica y enfatizando las consecuencias de sus preceptos en la estructura socioeconómica de los Países en Desarrollo. (17)

Estas dificultades se agudizan porque, a nuestro juicio, la opción básica para los países en desarrollo es:

1.- La supresión del sistema de marcas, lo que implicaría salirse del Convenio de París, o;

2.- El establecimiento de ciertas medidas defensivas que no resuelven en definitiva todos los problemas, y que no están previstas en el Tratado y, desde luego, contrarían la estructura actual del Sistema Internacional de la Propiedad Industrial. (17)

Los principales problemas que se plantean a los países en desarrollo en este ámbito son:

(17) Organización de las Naciones Unidas. *La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo*. New York. Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 157.

a.) La amplia penetración de marcas propiedad de las corporaciones transnacionales situadas en los países desarrollados, en nuestros mercados.

b.) El incremento de los contratos de autorización de uso de marcas extranjeras que aumentan la dependencia de nuestros países hacia los países industrializados. Esta situación a su vez trae consigo graves consecuencias económicas, sociales, técnicas, culturales y políticas. (17)

Estos problemas conducen a una conclusión evidente: Hay que desalentar el uso de marcas extranjeras en los países en desarrollo, para que no se afecte el propio desarrollo de estas naciones. (17)

Aracama Zorraquín comenta que la protección a las Marcas en América Latina ha experimentado una creciente erosión. Esa erosión se ha producido en cuatro ámbitos principales:

- 1.- Prohibición del uso de ciertos signos como marcas;
- 2.- Limitación de la esfera de aplicación de los derechos marcarlos;
- 3.- Supresión de algunas clases de marcas;
- 4.- Imposición de restricciones y limitaciones respecto al uso de marcas propiedad de extranjeros. (17)

Tiene razón el autor argentino al describir la situación. Es cierto que los gobiernos latinoamericanos han tomado las medi-

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo, New York. Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 158.

das que describe y muy posiblemente este ejemplo habrá de extenderse a otras regiones. (17)

Los principales problemas que plantea la Convención a los países en desarrollo, son:

A) EL TRATO NACIONAL.

B) AUSENCIA DE UN SISTEMA PARA CONTROLAR EL LICENCIAMIENTO DE MARCAS EXTRANJERAS.

C) QUE SE LEGISLE LA FORMA DE CONTROLAR LAS LICENCIAS DE MARCAS Y SU AUSENCIA DE UN SISTEMA PARA CONTROLAR LA TRANSFERENCIA DE MARCAS.

D) CARENCIA DE UN SISTEMA PARA COMBATIR LAS LLAMADAS "MARCAS DE BLOQUEO", O "MARCAS MARGINALES", QUE NO SE ESTÁN USANDO. (17)

A) EL PRINCIPIO DEL TRATO NACIONAL

Se considera que en materia de marcas, debe establecerse un tratamiento diferencial para aquellas marcas originadas en países industrializados o propiedad de nacionales de estos países, y para aquellas otras surgidas en los países en desarrollo, o propiedad de sus nacionales. (17)

De ninguna manera es conveniente para los países en desarrollo, seguir como hasta ahora una política liberal que permita el uso irrestricto de marcas procedentes de los países desarrollados, pues ello ha conducido a un incremento de la dependencia

(17) Organización de las Naciones Unidas. *La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo*. New York, Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 159.

que nos vincula a esos países. De ahí la urgencia de reformar el principio del Trato Nacional y admitir que los Estados impongan restricciones y limitaciones al uso de las marcas foráneas. (17)

De hecho esa política se ha seguido ya en varios países como la India, Argentina, Brasil, México y las naciones que forman el Grupo Andino. (17)

B) AUSENCIA DE UN SISTEMA PARA CONTROLAR EL LICENCIAMIENTO DE MARCAS EXTRANJERAS.

Resulta indispensable modificar el Convenio de París para establecer un sistema de control, especialmente en los países en desarrollo, en lo que toca a los contratos de autorización de uso de marcas, con el objeto de someterlos a un proceso de análisis costo-beneficio tanto en términos privados como sociales, que permita llegar a la determinación de si el acuerdo resulta o no ventajoso para la economía del país de que se trate. (17)

Este sistema puede establecerse de dos maneras:

1.- Legislando en el marco del propio Tratado de París acerca de todas sus características, o;

2.- Incluyendo solamente en dicho Convenio, los lineamientos generales para que sean los propios Estados signatarios quienes lo regulen en detalle en su legislación local. (17)

Desde luego, en cualquiera de los dos supuestos, se requiere la modificación del Convenio para autorizar el trato discriminatorio a las marcas extranjeras que actualmente no se permiten. (17)

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo, New York, Número de Venta 65.II.V.I, Ed. U.N.A.M. p. 159.

C) AUSENCIA DE UN SISTEMA PARA CONTROLAR LA TRANSFERENCIA DE LAS MARCAS.

Otras de las graves omisiones del Tratado de París, es que no contiene preceptos que regulen las cesiones de marcas. Hasta ahora, debido a las limitaciones financieras de los países en desarrollo, muchas empresas originarias de estos países, han sido adquiridas por empresas ubicadas en los países industrializados y, consecuentemente, se les ha traspasado la propiedad de las marcas de esas empresas. (17)

Por otra parte, debido a la gran cantidad de recursos de que disponen sobre todo las grandes corporaciones transnacionales, es frecuente que, cuando una determinada marca adquiere gran prestigio en el mercado de un país en desarrollo, y está compitiendo con las marcas de la corporación, ésta decida comprar aquella marca. (17)

Naturalmente no se pueden resolver, a través de la modificación del Convenio de París, todos los problemas que aquejan al tercer mundo, pero creo que estos aspectos merecen un detenido análisis por parte de la Comunidad Internacional y que, entre otras medidas, deben establecerse restricciones a la transferencia de aquellas marcas valiosas que ya existen en los países en desarrollo. (17)

D) CARENCIA DE UN SISTEMA PARA COMBATIR LAS LLAMADAS "MARCAS DE BLOQUEO" O "MARCAS MARGINALES" QUE NO SE ESTAN USANDO.

Deben establecerse en el Tratado, medidas tendientes a

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo, New York. Número de Venta 65.11.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 160.

combatir los abusos que hasta ahora se han venido cometiendo en perjuicio de los países en desarrollo. (17)

Un abuso típico fue el que se cometió por una empresa que producía hilos para coser, y que se había establecido en México, a principios del siglo. Esa negociación, de capital 100% extranjero, tuvo un conflicto laboral y, como consecuencia del mismo, decidió ceder sus activos a los trabajadores. El producto gozaba de gran prestigio en el mercado interno y, la casa matriz no quiso autorizar el uso de marcas a los obreros mexicanos sin recibir una altísima regalía. (17)

El gobierno no contaba, en la anterior Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, con ningún medio que le permitiera oponerse a las pretensiones de la titular de las marcas y se vio obligado a aceptar un Contrato Leonino que está grabando a la economía de la empresa usuaria y a la economía nacional, todavía en la actualidad. (17)

Ahora bien, recientemente se han empezado a estudiar a nivel Internacional, los efectos del uso de marcas extranjeras básicamente procedentes de los países industrializados, en los países en desarrollo. El origen filosófico de esta nueva tendencia, en lo que respecta a América Latina es, según Aracama Zorraquín, un Nuevo Nacionalismo que se está desarrollando en el subcontinente, así como también la necesidad de promover la industrialización. (17)

Son múltiples y muy variados, los inconvenientes económicos, sociales, culturales y políticos que sufren los países en

(17) Organización de las Naciones Unidas. *La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo*, New York. Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 161.

desarrollo que permiten la utilización indiscriminada de marcas foráneas en productos fabricados localmente y ello se debe a:

1.- Que la marca tiene un sensible impacto en la demanda de los productos y consecuentemente, cierto valor económico porque una vez prestigiada otorga a quien la utiliza, determinadas ventajas en el mercado;

2.- Tiene también una influencia importante respecto de los patrones o hábitos de consumo de sectores considerables de la sociedad, y;

3.- Finalmente tiene un impacto cultural porque surge de las costumbres comerciales de una determinada comunidad y en ese sentido, cuando se le trasplanta a otra sociedad diferente, afecta el entorno cultural de la misma. (17)

El uso de marcas extranjeras en los países en desarrollo se verifica, desde el punto de vista legal, a través de la Concertación de Acuerdos de Licencia con sus Titulares.

Basta señalar que el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología (RNTT), nos permita afirmar que el número de contratos de uso de marcas foráneas se está extendiendo en forma impresionante. (17)

De lo anterior, podemos concluir que el uso de marcas extranjeras, es una consecuencia de la dependencia que padecemos los países en vías de desarrollo, y requieren, con urgencia, una respuesta que atienda a Irla rompiendo, así sea paulatina-

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo, New York, Número de Venta 65.II.V.I, Ed. U.N.A.M. p. 162.

mente, desalentando ese uso y buscando reafirmar la confianza en nuestras marcas, creando competitividad en la creación y desarrollo de nuestros productos. Sólo así podremos en verdad acelerar un proceso de desarrollo autónomo y equilibrado, que compita y esté al nivel de los países altamente desarrollados con quienes competimos y realizamos negociaciones en donde no deben existir disparidades en la calidad de los productos que se encuentren protegidos por marcas nacionales.

Ahora bien, en relación al Pago de Regalías correspondientes que llevan a cabo los otorgantes de las Franquicias, que se dan para el uso y explotación de Patentes de Invención y Marcas o Nombres Comerciales; en nuestro país, se suele atender a la práctica del cobro desmesurado de las mismas; lo cual visto en el ámbito jurídico y comercial, no es justo para los intereses de algunos empresarios mexicanos.

5.3 PROBLEMAS PRINCIPALES QUE PLANTEA EL CONVENIO DE PARIS A LOS PAISES EN DESARROLLO EN MATERIA DE PATENTES

A partir de la publicación, en el año de 1964, del estudio respecto al Sistema de Patentes que ordenó realizar el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas a petición del gobierno del Brasil la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) ha llevado a cabo diversos análisis del Sistema Internacional de la Propiedad Industrial, en cuanto a sus efectos en las economías internas de los países en

desarrollo. (17)

La conclusión que se ha obtenido de la lectura de ese material bibliográfico coincide con la expresada por los expertos del tercer mundo, en el sentido de que:

"En los países en desarrollo, los privilegios creados por el Sistema de Propiedad Industrial, tal como son, no han contribuido ni a estimular las invenciones entre sus propios nacionales ni a promover la rápida transferencia, la adaptación adecuada, la asimilación total y la amplia difusión de las tecnologías importadas". (17)

El sistema ha favorecido claramente a los países industrializados. Así se demuestra en los datos estadísticos recolectados en el estudio UNCTAD-OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Industrial), pues de las 5,000,000 patentes expedidas hasta 1982, el 94% se otorgó a los países desarrollados; del 6% restante, sólo el 1% se ha concedido a ciudadanos de países en vías de desarrollo y además, del total de patentes otorgadas por los países del tercer mundo, entre el 90% y el 95% no se explotan en el territorio de esos países.

Para nuestro país, algunos de los principales problemas que plantea la Convención a los países en vías de desarrollo, son:

- a) El Trato Nacional.
- b) La importación de Artículos patentados.

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transferencia de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo. New York. Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 170.

- c) El sistema de defensa contra los abusos del sistema.
- d) La Independencia de las patentes.
- e) Las disposiciones sobre adopción de decisiones en la Unión y aquellas que se refieren a la denuncia del Tratado.

A) EL PRINCIPIO DEL TRATO NACIONAL.

La Convención de París, establece en sus Artículos 2o. y 3o. el principio de la "Igualdad de Tratamiento" que consiste en que "los nacionales de cualquier país miembro de la Unión, gozarán en todos los otros países de iguales ventajas y los mismos privilegios que se otorgan a los nacionales"; por lo que resulta evidente que como ha afirmado Surendra Patel, "La concesión de tal igualdad en la práctica, sirve para fortalecer la ya de por sí fuerte posición de los titulares extranjeros de las patentes". (17)

Asimismo hay que tomar en cuenta que: "la igualdad de trato sólo tiene sentido cuando las partes a las que se les aplica el tratamiento son en términos generales, iguales, ya que cuando no lo son, la regla de la igualdad otorga a la parte más fuerte mejores condiciones para que pueda ejercer su poder a expensas de la parte más débil". (17)

Esto es, precisamente lo que ha venido ocurriéndoles a los países en vías de desarrollo que son miembros del Tratado de París. (17)

La crítica fundamental al Sistema de Patentes "parte del

(17) Organización de las Naciones Unidas. *La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo*, New York, Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 171.

punto de vista de que los privilegios monopolísticos que él comporta, resultan contrarios a los intereses de las economías nacionales de los países en vías de desarrollo". (17)

En efecto, la absoluta mayoría de las patentes concedidas por países no industrializados, se otorga a las empresas de los países desarrollados, permitiéndoles capturar sus mercados, lo que a su vez ha traído como consecuencia que se puedan imponer sobre precios a los productos o procedimientos patentados (al eliminar la competencia) o que se impidan la fabricación local (patentes de bloqueo). (17)

El principio del Trato Nacional ha obstaculizado la transmisión de tecnología a los países en desarrollo, ya que cuando se está negociando un contrato de traspaso tecnológico, si el proveedor de los conocimientos técnicos (que suele ser una empresa de un país industrializado) es además titular de una o varias patentes necesarias para fabricar el producto objeto del contrato, resulta evidente que se encuentra en una posición de negociación mucho más fuerte, pues el adquirente si desea producir, tendrá que acudir a ese proveedor inexcrutablemente. La situación descrita obviamente se refleja en las condiciones contractuales de adquisición de la tecnología, por lo que, ésta resultará más cara y se le impondrán al receptor toda suerte de prácticas comerciales restrictivas. (17)

Esta situación revela con toda claridad lo inequitativo del Principio del Trato Nacional y la necesidad de reformarlo. (17)

De lo expuesto conviene concluir con Hiance y Plasseraud

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo. New York. Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. p. 171 y 172.

que:

"La Convención de París concebida para regir las relaciones entre Estados iguales en Derecho igualmente desarrollados en el plano económico, no puede funcionar más en las mismas condiciones entre Estados, que si bien son iguales en derecho, son muy desigualmente desarrollados. La igualdad de los Estados miembros ante la Convención aparece como una ficción que enmascara el desequilibrio fundamental entre las ventajas que obtienen los unos y los otros". (17)

B) LA IMPORTACION DE ARTICULOS PATENTADOS.

El Artículo 5º, A-1, de la Convención establece que la importación por el dueño de la patente, al país en que fue concedida, de artículos manufacturados en cualquiera de los países de la Unión, no implicará la revocación de la patente.

La posibilidad de importar el producto patentado por el dueño de la patente y, consecuentemente el que se considere una invasión de los derechos que ella confiere; la importación que haga cualquier tercero de artículos similares o inclusive de los mismos, pero fabricados en un país donde no hay protección patentaria, es un tema capital. Evidentemente si el Convenio se interpreta de esta manera y las Leyes nacionales de patentes adoptan ese principio, las consecuencias económicas son muy graves para los países en desarrollo, pues están permitiendo que sus mercados se conviertan en "cotos de caza" de las grandes empresas nacionales. (17)

(17) Organización de las Naciones Unidas. *La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo*. New York. Número de Venta 65.II.V.1. Ed. U.N.A.M. p. p. 172 y 173.

Es evidente que la patente, que se concibe en la actualidad ya no como un derecho natural del inventor, sino como una prerrogativa que otorga el Estado, fundada en el beneficio que pueda obtener la comunidad a través del conocimiento de la invención, su apropiada divulgación y su efectiva explotación, carecería de justificación si estos requisitos no se cumplieran.

Así, la concesión de la patente, requiere como contrapartida de quien la recibe, la obligación de explotarla en el territorio del país que la otorga. Este razonamiento parece irreprochable. Sin embargo, desde el establecimiento mismo de la Convención, diversos delegados alegaron que esto no era posible. El delegado de Bélgica "denunció como inadmisibles el requisito de que el titular de la patente trabaje su invento en quince o veinte naciones diferentes. (17)

Ahora bien, el problema consiste a mi juicio, en la circunstancia de que hay una clara necesidad de los países en vía de desarrollo de industrializarse para superar la dependencia que los vincula a los países ricos, y que este propósito no puede alcanzarse si se permite que continúe la actual división internacional del trabajo que los convierte en importadores netos de tecnología y de bienes de capital. Ciertamente este principio del Artículo 5°-A del Convenio tiende a asegurar ese reparto de las actividades productivas que ha sido impuesto por el mundo desarrollado y es altamente nocivo para las economías de las naciones del tercer mundo.

Sin embargo, se reconoce, que en algunos casos, sería antieconómico para el propietario de la patente, explotar la

(17) Organización de las Naciones Unidas. *La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo*. New York. Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 175.

Invencción en varios países o en todos ellos, pero para esos casos, existe la posibilidad de que autorice la explotación a terceros a través del licenciamiento, o de no patentar donde no resulte rentable la explotación del invento.

C) EL SISTEMA DE DEFENSA CONTRA LOS ABUSOS DEL SISTEMA.

El Ministerio de Desarrollo Económico de Colombia expresó que: "La Convención establece ciertas reglas que, se presume controlan los abusos que pueden resultar del ejercicio de las patentes, pero que no sólo son completamente inadecuadas para las necesidades de los países subdesarrollados, sino que se desarrollan en forma tal que afirman el interés de los países exportadores de tecnología". (17)

En efecto, el sistema de licencia obligatoria establecido por la Convención para combatir los abusos que cometen los titulares de las patentes al no explotar localmente la invención, ha probado su total ineficacia. (17)

Lo anterior se manifiesta atendiendo al escaso número de licencias obligatorias que se han solicitado o concedido en los países en desarrollo de acuerdo con los datos que aparecen en el estudio de la Secretaría de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). (17)

D) INDEPENDENCIA DE LAS PATENTES.

El Artículo 4º Bis del Tratado de París dispone que la caducidad o revocación de la patente en un país, no implicará automáticamente que ésta carezca de validez en otros países

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo. New York. Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. p. 173 y 174.

membros de la Unión y a esta institución se le conoce como el "Principio de Independencia" de la patente. (17)

Este principio no resulta adecuado a la situación actual en los países en desarrollo fundamentalmente en virtud de que, debido a la pobreza tecnológica que en ellos impera, carecen de la capacidad de análisis y evaluación técnica que se requiere para implementar el sistema en forma eficaz. En efecto, estos países otorgan una mayoría absoluta de las patentes a las empresas extranjeras que hacen uso del derecho de prioridad, establecido en el Artículo 4º del Convenio. La concesión se realiza basándose fundamentalmente en el hecho de que la patente ha sido otorgada en el país industrializado, sin que los "exámenes de novedad" de la invención que practican, sean adecuados. (17)

En múltiples ocasiones la Patente es revocada o cancelada en el país de origen y, sin embargo, continúa teniendo validez en el país no industrializado. Esto resulta especialmente grave en el caso de que la revocación en el país de origen se verifique por falta de novedad, pues en ese supuesto, el país en desarrollo continuará protegiendo una invención que no es tal, es decir, estará patentando tecnología ya conocida, obsoleta o de segunda generación que no amerita en definitiva, la protección. (17)

EL DERECHO DE PRIORIDAD.

Dice Aracama Zorraquín que "la disposición del Artículo 4º del Convenio de París, relativa al derecho de prioridad ha sido criticada entre nosotros como inconveniente para los países en desarrollo por dos motivos:

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo, New York, Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. 174.

1.- Que ella acentúa el desequilibrio entre los países desarrollados y los países periféricos en virtud de que la corriente de patentamiento es mayor de aquellos hacia éstos que viceversa.

2.- Porque permiten que los países desarrollados que han adoptado el sistema de novedad relativa en cuanto al espacio, patentes en los países en desarrollo invenciones ya conocidas".
(17)

Es razonable la crítica transcrita por Aracama, que se fundamenta en un mal funcionamiento de las Oficinas de Patentes y, escasa cooperación de los solicitantes extranjeros de patentes que transmiten la menor cantidad de información posible, de ahí que el derecho de prioridad resulte perjudicial.

E) DISPOSICIONES SOBRE VOTACION Y DENUNCIA DEL TRATADO.

Resultan también perjudiciales a los Países en Desarrollo, la regla de la unanimidad para la revisión de las disposiciones del Convenio y el procedimiento de denuncia del Tratado que se establece en el Artículo 26 de dicho instrumento jurídico. (17)

En efecto, el que las decisiones se tengan que tomar por unanimidad, implica que cualquier país, en atención a intereses nacionales, no siempre legítimos, pueda oponerse a un acuerdo que podría beneficiar a la Comunidad Internacional, o a un grupo importante de países. Esta regla favorece el mantenimiento de las desigualdades tecnológicas existentes entre los países, por

(17) Organización de las Naciones Unidas, La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo, New York, Número de Venta 65.II.V.1, Ed. U.N.A.M. p. 175.

egoísmos nacionales. (17)

Siendo en la actualidad mayoría absoluta los países en desarrollo que son miembros de la Unión, y siendo además estas naciones las más débiles en cuanto a su poder de negociación, así como las que confrontan mayores problemas, no es justo que las decisiones para la revisión de la Convención se tengan que tomar por unanimidad. (17)

En cuanto al "Derecho de Denuncia" del Tratado, éste no puede ejercerse por ningún país antes de la expiración del término de cinco años, contados a partir de que dicho país ingresó a la Unión y además la denuncia surtirá efectos un año después de la fecha en que el Director General de la OMPI (Organización Mundial de Países Importadores) reciba la correspondiente notificación. Esta disposición trae como consecuencia que el tiempo pueda usarse obviamente para presionar fuertemente a un país para que revoque su decisión de denuncia. (17)

5.4 PROBLEMAS PRINCIPALES QUE PLANTEA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA) EN MATERIA DE MARCAS

1. Para los efectos de este Tratado, una MARCA es cualquier signo o cualquier combinación de signos que permita distinguir

(17) Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo, New York, Número de Venta 65.II.V.I. Ed. U.N.A.M. p. p. 175 y 176.

los bienes o servicios de una persona de los de otra, inclusive nombres de personas, diseños, letras, números, colores, elementos figurativos o la forma de los bienes o la de su empaque. (18)

Las Marcas incluirán las de servicios y las colectivas y podrán incluir las Marcas de certificación. Cada una de las Partes podrá establecer como condición para el registro de las mismas, que los signos sean visibles. (18)

2. Cada una de las Partes otorgará al titular de una Marca Registrada el derecho de impedir, a todas las personas que no cuenten con el consentimiento del titular, usar en el comercio signos idénticos o similares para bienes o servicios que sean idénticos o similares a aquellos para los cuales se ha registrado la Marca del titular, cuando dicho uso genere una probabilidad de confusión. Se presumirá la probabilidad de confusión cuando se use un signo idéntico para bienes o servicios idénticos. Los derechos arriba mencionados se otorgarán sin perjuicio de derechos previos y no afectarán la posibilidad de que cada una de las Partes reconozca derechos sobre la base del uso. (18)

3. Cada una de las Partes podrá supeditar la posibilidad de registro al USO. No obstante, la solicitud de registro no estará sujeta a la condición de uso efectivo de una Marca. Ninguna de las Partes denegará una solicitud únicamente con fundamento en que el uso previsto no haya tenido lugar antes de la expiración de un período de tres años, contados a partir de la fecha de solicitud de registro. (18)

4. Cada una de la Partes establecerá un sistema para el registro de Marcas, mismo que incluirá:

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. 3.

- a.) El examen de las solicitudes.
- b.) La notificación que deba hacerse al solicitante acerca de las razones que fundamenten la negativa de registro de una Marca.
- c.) Una oportunidad razonable para que el solicitante pueda responder a la notificación.
- d.) La publicación de cada Marca, ya sea antes o poco después de que haya sido registrada, y
- e.) Una oportunidad razonable para que las personas interesadas puedan solicitar la cancelación del registro de una Marca. (18)

Cada una de las Partes podrá dar una oportunidad razonable a las personas interesadas para oponerse al registro de una Marca. (18)

5. La naturaleza de los bienes o servicios a los cuales se aplicará una Marca en ningún caso constituirá un obstáculo para el registro de una Marca. (18)

6. El Artículo 6 Bis del Convenio de París se aplicará, con las modificaciones necesarias, a los servicios, para determinar si una Marca es notoriamente conocida, se tomará en cuenta el conocimiento que de esta se tenga en el sector correspondiente del público, inclusive aquel conocimiento en territorio de la parte que sea el resultado de la promoción de la Marca. Ninguna de las Partes exigirá que la reputación de la Marca se extienda más allá del

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. 3.

sector del público que normalmente trate con los bienes o servicios en cuestión. (18)

7. Cada una de las Partes estipulará que el registro inicial de una Marca tenga cuando menos una duración de diez años y que pueda renovarse indefinidamente por plazos no menores a diez años, siempre que se satisfagan las condiciones para la renovación. (18)

8. Cada una de las Partes exigirá el uso de una Marca para conservar el registro. El registro podrá cancelarse por falta de uso únicamente después de que transcurra, como mínimo, un período ininterrumpido de falta de uso de dos años, a menos que el titular de la Marca presente razones válidas apoyadas en la existencia de obstáculos para el uso. Cada una de las Partes reconocerá como razones válidas para la falta de uso las circunstancias surgidas independientemente de la voluntad del titular de la Marca que constituyan un obstáculo para el uso de la misma tales como restricciones a la importación u otros requisitos gubernamentales aplicables a bienes o servicios identificados por la Marca. (18)

9. Para fines de mantener el registro, cada una de las Partes reconocerá el uso de una Marca o una persona distinta al titular de la Marca, cuando tal uso de la Marca este sujeto al control del titular. (18)

10. Ninguna de las Partes podrá dificultar el uso en el comercio de una Marca mediante requisitos especiales, tales como un uso que disminuya la función de la Marca como indicación de procedencia, o un uso con otra Marca. (18)

11. Cada una de las Partes podrá establecer condiciones para el Licenciamiento y la sesión de Marcas, en el entendido que no se permitirán las licencias obligatorias de Marcas y que el titular de una Marca registrada tendrá derecho a cederla con o sin la transmisión de la empresa a que pertenezca la Marca. (18)

12. Cada una de las Partes podrá establecer excepciones limitadas a los derechos conferidos por una Marca, tal como el uso correcto de términos descriptivos, a condición de que las excepciones tomen en cuenta los intereses legítimos del titular de la Marca y de otras personas. (18)

13. Cada una de las Partes prohibirá el registro como Marca, de palabras, al menos en español, francés o inglés, que designen genéricamente los bienes o servicios, o los tipos de bienes o de servicios, a los que la Marca se aplique. (18)

14. Cada una de las Partes negará el registro a las Marcas que contengan o consistan en elementos inmorales, escandalosos o que induzcan a error, o elementos que puedan denigrar o sugerir falsamente una relación con personas, vivas o muertas, instituciones, creencias, símbolos nacionales de cualquiera de las Partes, o que las menosprecien o afecten en su reputación. (18)

3.5 PROBLEMAS PRINCIPALES QUE PLANTEA EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC) NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (NAFTA) EN MATERIA DE PATENTES

1. Sujeto a lo dispuesto en los párrafos 2 y 3, las partes dispondrán el otorgamiento de PATENTES para cualquier invención, ya se tratará de productos o de procesos, en todos los campos de la tecnología, siempre que tales invenciones sean nuevas, resulten de una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial. Para efectos del presente Artículo cada una de las partes podrá considerar que las expresiones "actividad inventiva" y "susceptibles de aplicación industrial" sean respectivamente sinónimos de las expresiones "no evidentes" y "útiles". (18)

2. Cada una de las partes podrá excluir invenciones de la patentabilidad si es necesario impedir en su territorio la explotación comercial de las invenciones para proteger el orden público y la moral, inclusive para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, o para evitar daño grave a la naturaleza o al ambiente, siempre que la exclusión no se funde únicamente en que la parte prohíbe la explotación comercial, en su territorio, de la materia que sea objeto de la patente. (18)

3. Asimismo cada una de las partes podrá excluir de la patentabilidad:

- a.) Los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgi-

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. 4.

cos, para el tratamiento de seres humanos o animales.

- b.) Plantas y animales excepto microorganismos.
- c.) Procesos esencialmente biológicos para la producción de plantas o animales, distintos de los procesos no biológicos para dicha producción.
- d.) No obstante lo señalado en el inciso b), cada una de las partes otorgará protección a las variedades de plantas mediante patentes, un esquema efectivo de protección *sui generis*, o ambos. (18)

4. Si una parte no ha dispuesto el otorgamiento de patentes para dar protección a los productos farmacéuticos y agroquímicos de conformidad con lo dispuesto en el Párrafo 1:

- a.) Al 1º de enero de 1992, para la materia relacionada con sustancias que se generan de manera natural, las cuales sean preparadas o producidas por procesos microbiológicos o derivadas significativamente de los mismos y que se destinen a constituir alimento o medicina; y
- b.) Al 1º de julio de 1991, para cualquier otra materia, esa parte otorgará al inventor de cualquiera de esos productos, o a su causahabiente, los medios para obtener protección por patente para dicho producto, por el periodo en que siga vigente la patente concedida en otra parte, siempre que el producto no se haya comercializado en la parte que otorga la protección de conformi-

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. 4.

dad con este párrafo, y que la persona que solicite esa protección presente una solicitud oportunamente. (18)

5. Cada una de las Partes dispondrá que:

a.) Cuando la materia objeto de la patente sea un producto, la patente confiera a su titular el derecho de impedir a otras personas que fabriquen, usen o vendan la materia objeto de la patente, sin el consentimiento del titular; y

b.) Cuando la materia objeto de la patente sea un proceso, la patente confiera al titular el derecho de impedir a - otras personas que utilicen ese proceso y que usen, - vendan o importen, por lo menos, el producto obtenido directamente de ese proceso, sin el consentimiento del titular de la patente. (18)

6. Cada una de las Partes podrá establecer excepciones limitadas a los derechos exclusivos conferidos por una patente, a condición de que tales excepciones no interfieran de manera injustificada con la explotación normal de la patente y no provoquen perjuicio, sin razón, a los legítimos intereses del titular de la patente, habida cuenta de los intereses legítimos de otras personas. (18)

7. Sujeto a lo dispuesto en los párrafos 2 y 3, no habrá discriminación en el otorgamiento de patentes, ni en el goce de los derechos respectivos, en función del campo de la tecnología, del territorio de la Parte en que la invención fue realizada, o de si los productos son importados o producidos localmente. (18)

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. 5.

8. Una Parte podrá revocar a una patente solamente cuando: Existan motivos que habían justificado la negativa de otorgarla; o el otorgamiento de una licencia obligatoria no haya corregido la falta de explotación de la patente. (18)

9. Cada una de las partes permitirá a los titulares de las patentes cederlas o transferirlas por sucesión, así como celebrar contratos de licencia. (18)

10. Cuando la legislación de una de las Partes permita el uso de la materia objeto de una patente, distinto al permitido conforme al párrafo 6, sin la autorización del titular del derecho, incluido el uso por el gobierno o por otras personas que el gobierno autorice, la Parte respetará las siguientes disposiciones:

- a.) La autorización de tal uso se considerará en función del fondo del asunto particular del que se trate;
- b.) Sólo podrá permitirse tal uso si, con anterioridad al mismo, el usuario potencial hubiera hecho esfuerzos por obtener la autorización del titular del derecho en términos y condiciones comerciales sensatas y tales esfuerzos no hubiesen tenido éxito en un plazo razonable. Cada una de las Partes podrá soslayar este requisito en casos de emergencia nacional, en circunstancias de extrema urgencia o en casos de uso público sin fines comerciales. No obstante, en situaciones de emergencia nacional o en extrema urgencia, se notificará al titular del derecho tan pronto como sea razonable. En el caso de uso público sin fines comerciales, cuando el gobierno

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. 5.

o el contratista, sin hacer una búsqueda de patentes, sepa o tenga bases comprobables para saber que una patente válida es o será utilizada por o para el gobierno se informará con prontitud al titular del derecho;

- c.) El ámbito y duración de dicho uso se limitarán a los fines para el que haya sido autorizado;
- d.) Dicho uso no será exclusivo;
- e.) Dicho uso podrá excederse, excepto junto con la parte de la empresa o del avío que goce ese uso;
- f.) Cualquier uso de esta naturaleza se autorizará principalmente para abastecer el mercado interno de la Parte que lo autorice;
- g.) A reserva de la protección adecuada de los intereses legítimos de las personas así autorizadas, podrá revocarse la autorización de dicho uso, siempre y cuando las circunstancias que lo motivaron dejen de existir y sea improbable que se susciten nuevamente. La autoridad competente estará facultada para revisar, previa solitud motivada, si estas circunstancias siguen existiendo;
- h.) Al titular del derecho se le pagará una remuneración - adecuada según las circunstancias de cada caso, habida cuenta del valor económico de la autorización;
- i.) La valdez jurídica de cualquier resolución relacionada

con la autorización estará sujeta a revisión judicial o a una revisión independiente por una autoridad superior distinta;

- j.) Cualquier resolución relativa a la remuneración otorgada para dicho uso estará sujeta a revisión judicial o a una revisión independiente por una autoridad superior distinta;
- k.) La parte no estará obligada a aplicar las condiciones establecidas en los incisos b.) y f.) cuando dicho uso se permita para corregir una práctica que, en virtud de un procedimiento judicial o administrativo, se haya juzgado contraria a la competencia. La determinación del monto de la remuneración podrá tomar en cuenta, en tales casos, la necesidad de corregir las prácticas contrarias a la competencia. Las autoridades competentes estarán facultadas para rechazar la revocación de la actualización siempre y cuando resulte que las condiciones que la motivaron se susciten nuevamente; y
- l.) La parte no autorizará el uso de la materia objeto de una patente para permitir la explotación de otra, salvo para corregir una infracción que hubiese sido sancionada en un procedimiento relativo a las leyes Internas sobre prácticas contrarias a la competencia. (18)

11. Cuando la materia objeto de una patente sea un proceso para la obtención de un producto, cada una de las Partes dispondrá que, en cualquier procedimiento relativo a una infracción, el demandado tenga la carga de probar que el producto

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. p. 5 y 6.

supuestamente infractor fue hecho por un proceso diferente al patentado, en alguno de los siguientes casos:

- a.) El producto obtenido por el proceso patentado es --- nuevo; o
- b.) Existe una probabilidad significativa de que el producto presuntamente infractor haya sido fabricado mediante el proceso, y el titular de la patente no haya logrado, mediante esfuerzos razonables, establecer el proceso efectivamente utilizado.

En la recopilación y valoración de las pruebas se tomará en cuenta el interés legítimo del demandado para la protección de sus secretos industriales y de negocios. (18)

12.- Cada una de las Partes establecerá un periodo de protección para las patentes de por lo menos veinte años, que se contarán a partir de la fecha de la presentación de la solicitud, o de diecisiete años a partir de la fecha del otorgamiento de la patente. En los casos en que proceda, cada una de las Partes podrá extender el periodo de protección con el fin de compensar retrasos originados en procedimientos administrativos de aprobación. (18)

En relación a lo expuesto en los puntos 3.4 y 3.5, sobre el establecimiento de una Zona de Libre Comercio, las Partes se encuentran inmiscuidas en este Tratado, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (General and Agreement Trade of Taxes, GATT).

(18) Diario Oficial de la Federación de fecha 20 de diciembre de 1993, p. 6.

Por lo que los objetivos del citado Tratado de Libre Comercio (TLC), North American Free Trade Agreement, NAFTA; aunque se encuentran desarrollados de manera más específica a través de principios, tales como el de:

- a) Trato Nacional
- b) Trato de Nación más favorecida
- c) De Transparencia
- d) El Promover Condiciones de Competencia Leal en la Zona de Libre Comercio, etc.

Aunado a ello, el que las partes confirmen sus Derechos y Obligaciones existentes entre ellas, conforme al multicitado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y otros acuerdos de los que sean parte.

No deja de existir el problema que conforma el ejercicio de la IMPORTACION PARALELA, mientras no exista un correcto análisis y adecuamiento de nuestra Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial; en particular a lo que se refiere el Capítulo III que trata de los Delitos, en su Artículo 223; toda vez que ninguna de sus fracciones restringe el ofrecer en venta o poner en circulación del Mercado Nacional, productos que siendo debidamente registrados en otro país, no lo estén específicamente en México. Y bajo esa Laguna de la Ley, se pueda ejercer comercio sin ningún problema legal.

CONCLUSIONES

PRIMERA:

LA PROPIEDAD INDUSTRIAL, es una rama del Derecho que tiene por objeto, el tutelar, resguardar o proteger jurídicamente, cualquier producto o proceso que sea producido o utilizado, según el caso, en la Industria; dentro de sus ámbitos, tanto Nacional como Internacional.

Las actividades que se manejan dentro de esta materia tenemos a:

a.) La actividad inventiva de aplicación industrial.

b.) Los bienes y servicios manejados en la Industria y en el Comercio conforme a los intereses de los consumidores.

c.) La creatividad utilizada para el diseño y presentación de productos nuevos y útiles.

d.) La protección de la misma Propiedad Industrial, mediante la regulación de Patentes e Invención; de Registros de Modelo de Utilidad; Diseños Industriales; Marcas y Avisos Comerciales; de Nombres Comerciales; de Denominaciones de Origen y de Secretos Industriales.

e.) Y por último el prevenir los actos que atenten contra la Propiedad Industrial o que constituyan **competencia desleal** relacionada con la misma, estableciendo las Sanciones Administrativas y Penales correspondientes.

Es en sí un conjunto de normas con un principio fundamental que es, la Actividad Industrial.

Es un conjunto de normas con un fin que es, su protección.

Que consta de la adecuación de leyes y reglamentos que experimentan el perfeccionamiento de su fin.

SEGUNDA:

En cuanto a sus antecedentes:

a.) De la Epoca Antigua, lo más sobresaliente es el nulo reconocimiento al Derecho de Autor, dentro de la Legislación Romana, aunque sí un Derecho Personal exteriorizado mediante representaciones.

b.) La Edad Media, se caracteriza por la invención de la imprenta en el Siglo XV, trayendo como consecuencia los denominados privilegios formalistas y la creación de una serie de Legislaciones propias de la materia.

c.) La Epoca Precortesiana, a pesar del gran adelanto que en Materia Política, Social, Económica, Militar y Jurídica entre otras, existían, el adelanto en la Materia de la Propiedad Industrial fue casi nulo.

d.) En la Epoca Colonial, debido a la absoluta dominación española en la Nueva España, anteriormente denominado así nuestro Territorio Nacional, fueron nuestros ancestros par-

típicos de un comercio por demás doméstico que no permitió el desarrollo del Derecho Marcario.

e.) En la *Epoca Independiente*, sigue existiendo una carente deficiencia en lo concerniente al desarrollo del Derecho sobre las Marcas, situación que prevaleció casi todo el siglo anterior, no sólo en nuestro país sino en casi todo el mundo.

f.) La *Epoca Contemporánea*, se caracteriza por un desarrollo amplio en lo tocante a la creación y maduración de legislaciones sobre el ramo; lo anterior motivado principalmente por la influencia europea, en particular por la famosa legislación francesa. Por lo que concluyendo con el punto expuesto considero sin lugar a dudas que la materia de la Propiedad Industrial, es una rama del Derecho con una evolución netamente contemporánea y mundial.

TERCERA:

La *Importación*, es la introducción que por la vía legal correspondiente de un Estado, lleva a cabo una persona (física o moral), de productos considerados dentro del comercio, para solventar una gama de necesidades diversas. Existiendo por lo tanto dos tipos fundamentales de Importación:

- a.- *La Importación temporal* y
- b.- *La Importación definitiva*

La diferencia estriba, en que mientras en la **importación temporal**, el o los productos que se importen debiendo tener una finalidad específica, deberán retornar a su lugar de origen en el mismo estado en que se introdujeron, sin estar apegados en dicho régimen a algún otra condición o régimen legal en específico; en la **importación definitiva**, los productos sujetos a este régimen deberán estar apegados al pago de los impuestos a la importación o a la exportación, así como al cumplimiento de las obligaciones existentes en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias y al cumplimiento de las formalidades para su despacho.

CUARTA:

La **Marca** considerada como tal, desde el punto de vista jurídico, se conceptúa como el signo distintivo, que siendo utilizado, en productos considerados dentro del Comercio, conforme a las disposiciones sustentadas en la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, permite a su titular distinguirlo de aquellos que se entienden como de la competencia.

Ahora bien, desde el punto de vista económico, se debe entender como un instrumento que siendo utilizado en el proceso de comercialización de bienes y servicios, tiende a proporcionar a la clientela una mercancía o un servicio cubierto públicamente con su garantía.

Clases de Marcas:

a) **Nominativas.**- Aquellas que se componen exclusivamente de una o más palabras.

b) **Figurativas.**- Fundan toda su característica en el sentido de la vista, sin que concurra en ella el oído.

c) **Mixtas.**- Resultan de la combinación de un vocablo o locución con una figura., o combinando palabras y colores o también de la combinación de un nombre, figura y colores.

d) **Plásticas o Formales.**- Se conocen por la forma de los productos, envases, recipientes o respectivas envolturas.

Existiendo además otra amplia gama de tipos de marcas descritas en el capítulo correspondiente de esta tesis.

QUINTA:

La Patente es, el único medio reconocido tanto en el Derecho Mercantil Internacional, como en los Tratados Internacionales y en nuestra Legislación (Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial), con el cual se puede usufructuar el monopolio de una actividad inventiva que es susceptible de aplicación Industrial.

La Licencia de una Patente, es el derecho que un tercero tiene para explotar los servicios que genera una actividad inventiva de aplica-

ción industrial, después de que haya transcurrido el plazo concedido por el Artículo 54 del Reglamento de la Ley de Invenciones y Marcas; y en caso de su no explotación en un período después de tres años contados a partir de la fecha del otorgamiento de la Patente, o de cuatro años a la presentación a la solicitud, según lo que ocurra más tarde, cualquier persona podrá solicitar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la concesión de una Licencia Obligatoria, para explotarla, cuando ésta no lo haya sido, salvo que existan causas técnicas o económicas justificadas (Artículo 70 de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial).

Se deberán otorgar mejores perspectivas a nuestros conacionales, en relación con los bienes o servicios de sus Patentes; en virtud de que su explotación se lleve a cabo con todas las prerrogativas posibles, y que el producto de su explotación sea dentro de nuestro país y para nuestro beneficio, previendo con lo anterior frenar la difusión de tecnologías importadas.

SIXTA:

El Contrato de Licencia se dá cuando una persona física o moral, pretende usufructuar un producto debidamente patentado y/o registrado, sin que para su distribución o prestación de un servicio, exista la transmisión de alguna asistencia técnica o funcional; esto es, que su dirección se dá por iniciativa del posible

licenciatario.**Tipos de Contratos:**

a) **De Licencia Contractual.**- Se dará en cualquier tiempo sin menoscabo de alguna condición en especial para que se lleve a cabo el perfeccionamiento de ese tipo de contrato; excepto, que después de su celebración deberá ser inscrito en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, para que produzca sus efectos contra terceros.

b) **De Licencia Obligatoria.**- Se dá cuando una **Patente de Invención** no ha sido explotada, sin causas técnicas o económicas justificadas por su titular; situación por la cual después de tres años contados a partir de la fecha del otorgamiento de la Patente, o de cuatro años a la presentación de la solicitud, según lo que ocurra más tarde, cualquier persona podrá solicitar ante Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la concesión de ese tipo de Licencia.

SEPTIMA:

El **Contrato de Franquicia**, existirá, cuando con la Licencia de Uso de una Marca, se transmitan conocimientos técnicos o se proporcione asistencia técnica, para que la persona a quien se le concede pueda producir o vender bienes o prestar servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la Marca; tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos

o servicios a los que ésta distingue. Esa transmisión de conocimientos técnicos o proporcionamiento de asistencia técnica, en el Comercio Internacional, se le conoce como Know-How.

OCTAVA:

LA COMPETENCIA DESLEAL, consiste en aquellos actos contrarios a las buenas costumbres en el Comercio o en la Industria, que pueden consistir principalmente en el engaño al público consumidor con el objeto de desviar la clientela de un competidor para beneficio propio, y lo que es más grave que esto se haga en descrédito de la marca, nombre comercial o aviso comercial, del competidor.

Concluyendo este criterio, considero que hace falta una Legislación adecuada sobre la Competencia Desleal, pues ni en el campo internacional ni en el régimen interno se establecen las bases adecuadas para su represión, pues dentro de nuestra Legislación las sanciones no parecen ser muy efectivas, a considerarlas meramente administrativas.

NOVENA:

En relación al ejercicio de la Importación Paralela, considero que en tanto no se legisle o adecúen las normas correspondientes a la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, así como de la Codificación Aduanera; el problema seguirá gravemente latente, y los intereses de nuestros conacionales inversionistas o empresarios, verán mermado

no sólo el usufructo de su patrimonio, sino el riesgo de enfrentar graves daños y perjuicios por la imposibilidad de no poder frenar dicho daño conforme a Derecho.

Aún con la puesta en pie del **Tratado de Libre Comercio (TLC)**, los **Intereses de los Licenciatarios** legalmente autorizados o registrados para ejercer, verán enormemente mermado su mercado; toda vez, que las disposiciones para el ejercicio de la **Importación Paralela** se verán altamente incrementadas por la apertura del mercado trilateral. Perjudicando así, no sólo los intereses de un sinnúmero de particulares, sino los de nuestra patria.

Por tal motivo, propongo dejar a un lado intereses ambiguos, intereses antagónicos, intereses particulares y velar por el único interés que nos conforma como **Abogados**, y este es, el interés general como espíritu primordial de la Legislación que nos ocupa.

DECIMA:

Debe sancionarse fuertemente a aquellos, que en ejercicio del comercio con productos de origen extranjero, que encontrándose debidamente registrados precisamente en el extranjero, y acordada su distribución por un **Licenciatario** del mismo origen, se desempeñen como meros piratas en nuestro país sin encontrar éstos, obstáculo legal alguno, al poder internar dicha mercancía y venderla o distribuirla libremente, amparados en el re-

gistro que presenten del propietario o licenciatario de otro país, esto con motivo de una triste y grave laguna de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial; en particular del Capítulo III de los Delitos, en su Artículo 223.

Propongo como medida urgente, con la entrada en vigor del Tratado Trilateral de Libre Comercio; el crear normas, dentro de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, para que se fomente el control del Licenciamiento de Marcas Extranjeras, otorgando así un trato preferencial a los nacionales. Lo anterior, con la intención de que nuestro país tenga una menor dependencia comercial con las naciones socias en dicho Tratado y con el resto del mundo; propiciando así un factor más de Independencia comercial y de verdadera competencia con los países de alto rango mundial.

UNDECIMA:

Existe la necesidad imperiosa en cuanto a nuestra relación por medio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), con los Países de la Cuenca del Pacífico; en particular con China, Indonesia, Korea y Taiwan; que por medio de los órganos y medios correspondientes, nuestro país demande con todo el rigor de la Ley que a la materia se refiere, el ejercicio reiterado en perjuicio de los intereses del Comercio Nacional, el uso reiterado de las

Prácticas de Competencia Desleal.

En relación a la necesidad de reformar el **Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial**, del 20 de marzo de 1883; propongo que se legisle para adecuar una Política Internacional de Propiedad Industrial, que efectivamente regule un ordenamiento, que tenga presente la situación de los Países en Vías de Desarrollo, como México; situación que sí redundaría sin duda en un flujo selectivo de Tecnología, impulsor del progreso económico y auténtico de todos los países del orbe.

**DECIMA
SEGUNDA:**

Considero sumamente pertinente el **derogar el Artículo 251 de la Ley General de Sociedades Mercantiles**, otorgando así, preferencia al **Artículo 2º del Convenio de París**, del cual nuestro país es miembro desde hace algunas décadas. Lo anterior con fundamento en el Principio de Jerarquía Legislativa consignado en el **Artículo 133 de nuestra Carta Magna**.

Debe estimarse, dentro del Plan de Estudios de todas las Universidades que se revalore la **materia del sistema de Propiedad Industrial**, enfocando la gran función que tiene en el desarrollo económico de nuestro país; y la incluya como **materia básica dentro del Plan de Estudios que conforman la Licenciatura en Derecho**.

DECIMA
TERCERA:

Es necesario Instar a una recaptación, a los Abogados, que se desempeñan como litigantes dentro de esta materia; que en aras del dinero olvidan su calidad moral, sin apreciación de la menor probidad y procuración de Honor y Pureza de su modo de pensar como regla de conducta, descreditando asimismo, la estimación de las autoridades judiciales, administrativas y la confianza pública.

Podemos percibir la tarea que como ABOGADOS de la Propiedad Industrial debemos realizar para el progreso de nuestra disciplina con la siguiente conclusión:

"NUESTRA PROFESION TIENE EL DEBER HACIA LA SOCIEDAD, ASI COMO HACIA NUESTRA CONCIENCIA DE JURISTAS, DE TOMAR NOTA DE LAS NUEVAS ACTITUDES, PARA REVALORAR NUESTRO SISTEMA DE PROPIEDAD INDUSTRIAL, Y PARA EXPLICAR LA FUNCION DE LA MISMA EN EL DESARROLLO ECONOMICO, Y SU PAPEL AL SERVICIO DE LAS NECESIDADES Y DEMANDAS DE TODOS LOS PAISES, Y PROPONER LAS SOLUCIONES QUE ESTEN MEJOR CALCULADAS PARA EL BENEFICIO DEL COMERCIO NACIONAL E INTERNACIONAL Y DEL DESARROLLO DE NUESTRA PATRIA".

BIBLIOGRAFIA

- ❖ Cruz Miramontes, Dr. Rodolfo. Aspectos Legales de Intercambio Comercial. México 1989. Ed. U.N.A.M. p. p. 101 a 114.
- ❖ Diario Oficial de la Federación del día 20 de Diciembre de 1993. p. p. 3 a 6.
- ❖ Morfín García, Guillermo. Necesidad de Reformar el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 29 y 30. Enero - Diciembre de 1977. Ed. U.N.A.M. p. p. 119 a 130.
- ❖ Oficina de Negociaciones Comerciales Internacionales de SECOFI. México. Diciembre de 1993. Ed. SECOFI. p. p. 18 a 20.
- ❖ Organización de las Naciones Unidas. La Función de las Patentes y Marcas en la Transmisión de Tecnología de los Países en Vías de Desarrollo. Nueva York. Número de Venta 65.II.VI. Ed. U.N.A.M. p.p. 157 a 176.
- ❖ Pasteris y Ascarelli. Disciplina de la Competencia Desleal. Ed. U.N.A.M.
- ❖ Rangel Medina, David. El Papel del Abogado en el Desarrollo de la Propiedad Industrial. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. No. 33 y 34. Enero - Diciembre 1979. Ed. U.N.A.M. p. p. 13 a 18.
- ❖ Rangel Medina, David. Jurisprudencia Marcaria. México, 1984. Ed. U.N.A.M. p. p. 359 a 376.
- ❖ Rangel Medina, David. Tratado de Derecho Marcario. Editorial Libros de México. México 16-V-60. p. p. 50 a 52.

- ❖ Rangel Medina, David. Tratado de Derecho Marcario, las Marcas Industriales y Comerciales en México. Primera Edición, Propiedad del Autor. México 1960. Ed. U.N.A.M., p.p.154 a 162.
- ❖ Rangel O., Lic. Horacio. Conceptos Fundamentales de la Competencia Desleal en Materia de Propiedad Industrial. Ed. U.N.A.M. p.p. 283 a 288.
- ❖ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Agenda para el Seminario sobre Reformas a las Disposiciones de Comercio Exterior. p. 5.
- ❖ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Legajo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ed. SECOFI. México, 1991. p. p. 3 a 31.
- ❖ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones. p. p. 20 a 28.
- ❖ Secretaría de Relaciones Exteriores. Tratados y Convenciones Vigentes. México 1909. Ed. S.R.E. p. p. 112 a 113.
- ❖ Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. Ed. Porrúa, S.A.. México 1991. p.p. 10 a 36.
- ❖ Sepúlveda, César. El Sistema Mexicano de Propiedad Industrial. (Un Estudio sobre las Marcas, las Patentes, los Avisos y los Nombres Comerciales). México 1955. Ed. U.N.A.M. p.p. 99 a 112.
- ❖ Vignetos L., Jorge. La Competencia Ilícita. Revista Mexicana de la Propiedad Industrial y Artística. Número 25 y 26. México. Editorial Libros de México. 1975. p.p. 142 a 146.

- ❖ Viñamata Paschkes, Carlos. Desarrollo Histórico de la Propiedad Industrial. México 1993. Ed. U.N.A.M. p.p. 20 a 21.

LEGISLACION CONSULTADA

- ❖ Codificación Aduanera. Reformada de 1993.
- ❖ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- ❖ Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial del 20 de marzo de 1883.
- ❖ Diario Oficial de la Federación del 30 de agosto de 1988.
- ❖ Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial del 27 de Junio de 1991.
- ❖ Ley de Patentes de Invención del 25 de agosto de 1903.
- ❖ Ley Federal de Propiedad Industrial e Inversiones Extranjeras del 28 de febrero de 1972.
- ❖ Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas del 11 de enero de 1982.
- ❖ Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas del 28 de diciembre de 1972.
- ❖ Reglamento de la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana de 1993.
- ❖ Reglamento de la Ley de Invenciones y Marcas.