

**UNIVERSIDAD DE COSTA RICA**  
**FACULTAD DE DERECHO**  
**CIUDAD UNIVERSITARIA RODRIGO FACIO**

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE**  
**LICENCIATURA EN DERECHO**

**“LA TEORÍA DEL DERRAMAMIENTO DE TECNOLOGÍA**  
**COMO POSIBLE ORIGEN DE UNA NUEVA FIGURA CONTRACTUAL”**

**FABIÁN KELSO HERNÁNDEZ**

**SAN JOSÉ, 2008**

Dedico este trabajo a los momentos durante los que  
sufrí por no haberlo podido terminar antes.  
Existieron. Ahora no.

## **PREFACIO DEL AUTOR**

La realidad se nos presenta como una verdad absoluta que con poca costumbre cuestionamos. Pero la realidad en el mundo tecnológico es distinta. Es ella misma la que se nos presenta y maravilla con novedades y nos sugiere analizarla.

No fue distinto para mí al hacer este trabajo. Desde niño he sido parte de la tecnología gracias a mis padres y reconozco que es una de las áreas que más me apasionan. Además, es una de las áreas que más se modifican. Encontrar conocimiento con nuevas características fue lo que me motivó a desarrollar este trabajo. Mi segunda motivación fue mi interés por doblar la doctrina y la tercera el hecho de intentar al menos, como alumno, proponer nueva.

Al final, concluyo que este no es un trabajo definitivo. Es una página abierta para quien encuentre en la rebeldía una motivación, y en la doctrina una limitante.

## ÍNDICE GENERAL

|  |    |
|--|----|
| <b>INTRODUCCIÓN</b>  | 1  |
| <b>CAPÍTULO I: Antecedentes de la transferencia de tecnología</b>                              |    |
| <b>Sección I: Definición</b>   | 5  |
| a) Concepto de transferencia de tecnología   | 5  |
| b) Formas de transferencia de tecnología   | 10 |
| c) Requisitos para la existencia de transferencia de tecnología                                | 16 |
| <b>CAPÍTULO II: La teoría del <i>spillover</i></b>   | 19 |
| <b>Sección I: Definición</b>   | 19 |
| a) Concepto de <i>spillover</i>  | 19 |
| b) Naturaleza del <i>spillover</i>   | 20 |
| c) Factores que inciden en <i>spillovers</i>   | 20 |
| <b>Sección II: Profundización sobre <i>spillover</i></b>                                       | 25 |
| a) Manifestaciones de <i>spillover</i>   | 25 |
| b) Mecanismos de absorción de nuevas tecnologías   | 29 |
| c) <i>Spillovers</i> y transferencia de tecnología   | 35 |
| <b>CAPÍTULO III: El contrato de transferencia de tecnología</b>                                | 39 |
| <b>Sección I: Definición</b>   | 39 |
| a) Naturaleza jurídica del contrato de transferencia de tecnología                             | 39 |
| b) Tipos de contrato de transferencia de tecnología  | 41 |
| c) Aplicación de la teoría del negocio jurídico a los contratos de transferencia de tecnología | 41 |
| d) Marco legal para la transferencia de tecnología en Costa Rica                               | 55 |
| <b>Sección II: Particularidades importantes del contrato de <i>know how</i></b>                | 59 |
| a) Características del conocimiento transmitido  | 59 |
| b) Comparación con el conocimiento transmitido vía <i>spillover</i>                            | 62 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>CAPÍTULO IV: Inversión extranjera directa</b>   | 66  |
| <b>Sección I: Inversión extranjera directa</b>   | 66  |
| a) Definición de inversión extranjera directa  | 66  |
| b) Factores determinantes para el flujo de inversión extranjera directa                    | 68  |
| c) Tipos de empresa de inversión extranjera directa  | 71  |
| d) Apreciaciones sobre inversión extranjera directa y <i>spillover</i> en Costa Rica       | 73  |
| <br>   |     |
| <b>CAPÍTULO V: Un nuevo tipo de contrato de transferencia de tecnología</b>                | 81  |
| <b>Sección I: Particularidades del objeto</b>  | 81  |
| a) Relación con la teoría de inmaterialidad del bien y el régimen de propiedad intelectual | 81  |
| b) Régimen legal aplicable   | 86  |
| <b>Sección II: Un nuevo tipo de contrato de transferencia de tecnología</b>                | 87  |
| a) El derramamiento de conocimiento como punto de partida                                  | 87  |
| b) La aceptación de las partes   | 90  |
| c) La aplicación de la teoría del negocio jurídico   | 94  |
| d) El área gris  | 96  |
| e) Potencialidades   | 97  |
| f) Propuestas de contratos de transferencia de tecnología                                  | 97  |
| <br>   |     |
| <b>CONCLUSIONES</b>  | 120 |
| <br>   |     |
| <b>BIBLIOGRAFÍA</b>  | 123 |

## **FICHA BIBLIOGRÁFICA**

Título de la tesis: La teoría del derramamiento de conocimiento como posible origen de una nueva figura contractual.

Estudiante: Fabián Kelso Hernández

Director de Tesis: Dr. Víctor Pérez Vargas

Palabras clave: Derramamiento. Conocimiento. Inversión. Spillover. Transferencia. Tecnología. Know-how.

## RESUMEN

La estructura de este trabajo está planeada de la siguiente manera: la intención es discutir cuatro aspectos medulares o focos de información que puedan llevar al lector a quedar inmerso en un mundo en el que comience a preguntarse por los elementos individuales y por su relación. De esa manera existen cuatro capítulos que tocan cuatro líneas temáticas más o menos distintas, y un quinto capítulo que pretende analizar y teorizar sobre el punto de convergencia de los temas iniciales.

El primer capítulo hace referencia a temas generales relacionados con la transferencia de tecnología, como su concepto, formas de transmisión y requisitos para su configuración. El punto central de dicho capítulo corresponde al análisis de las formas tanto amplias como estrictas en las que se puede transmitir la tecnología, con la finalidad de hacer evidente que las formas amplias son de nuestro interés.

El segundo capítulo introduce el concepto de *spillover*. Lo hace mediante la explicación de su naturaleza, así como de los factores que inciden en el mismo. Posteriormente mediante la introducción de ejemplos sobre las formas de manifestación y los elementos que inciden en el derramamiento, se introduce la idea de que el *spillover* es una forma de transmisión de conocimiento que puede estar teniendo lugar en nuestro país, en virtud de determinadas circunstancias.

El capítulo tercero hace referencia al contrato de transferencia de tecnología y a las formas en las que se presenta comúnmente en la doctrina. Se hace un análisis del contrato

de *know-how* con la finalidad de analizar su objeto, para más adelante comparar dicho objeto con el conocimiento transmitido mediante derramamiento.

El cuarto capítulo prepara presenta un análisis de la inversión extranjera directa en nuestro país, y la forma en que ésta impacta el nivel de conocimiento en Costa Rica. Se analizan también los factores que inciden en la llegada de inversionistas al país y se concluye admitiendo que el país está en capacidad de absorber mucho conocimiento proveniente de la inversión extranjera directa.

El quinto capítulo propone una teoría sobre un nuevo tipo de contrato de transferencia de tecnología, y lo hace sugiriendo que el conocimiento transmitido mediante *spillover* es un conocimiento distinto del comúnmente manejado en los contratos habituales de transferencia de tecnología; distinto inclusive del conocimiento conocido como *know-how*. El capítulo concluye con la propuesta de modelos de contratos, tanto a nivel privado como público, que reflejan la teoría planteada.



## INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como punto de partida el interés por analizar en qué consiste la transferencia de tecnología en un sentido amplio; en qué medida tiene lugar dicha transferencia de tecnología en un país en vías de desarrollo como el nuestro, particularmente desde el punto de vista o enfoque de lo que algunos conocen como la “teoría del spillover”<sup>1</sup> en el marco de la inversión extranjera directa; y las posibles consecuencias que dicho *spillover* pueda tener directamente sobre la definición o aplicación del contrato de tecnología que hoy conocemos.

Es de conocimiento común que las políticas comerciales costarricenses de las últimas dos décadas presentan una tendencia hacia incentivar que sujetos de otras economías inyecten capital fresco e instalen empresas nuevas en nuestra economía mediante la denominada inversión extranjera directa. Entre los beneficios que se les otorgan se destacan las exenciones fiscales, incentivos para la creación de parques industriales y de zona franca, la firma de tratados de libre comercio, la adopción de medidas de protección a la propiedad intelectual, etc. De lo anterior se puede deducir, a simple vista, que la inversión extranjera directa tiene suma importancia en el ámbito estatal, por cuanto se considera que representa un impacto positivo muy importante para el país, principalmente en términos de la atracción y redistribución del conocimiento.

Ahora bien, resulta de interés para nuestra propuesta tomar en cuenta la realidad nacional con respecto a las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio en torno a la posibilidad de los países adscritos a dicha organización, para otorgar exenciones fiscales a compañías extranjeras que invierten en ellos. Es conocido públicamente que la

---

<sup>1</sup> En español quiere decir “teoría del derramamiento”. Debe entenderse en adelante como derramamiento de conocimiento.

posibilidad de nuestro país de otorgar las exenciones ofrecidas en la actualidad a las empresas inversionistas, se eliminará en un momento cercano, y por esta razón se ha tornado de sumo interés encontrar otras opciones legales para ofrecer incentivos distintos a quienes invierten en nuestra nación. Esta realidad es uno de los motivos por los cuales hemos decidido versar nuestro estudio sobre la relación que parece existir entre la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología mediante el derramamiento.

Además, es de interés relacionar lo anterior con lo que en la rama del derecho se conoce como el “contrato de transferencia de tecnología”. En una proporción bastante alta, las referencias que encontramos a este tipo de contrato parecen no contemplar las formas menos estrictas en que tiene lugar la transferencia de tecnología en sentido amplio. En ese momento, cruzaremos los tres ejes medulares del presente trabajo: derramamiento de conocimiento, inversión extranjera directa y contrato de transferencia de tecnología, con la intención de estudiar en qué medida el resultado final es la afectación de la teoría sobre el contrato de transferencia de tecnología comúnmente conocido; esto por cuanto, a primera vista, nos resulta evidente que en nuestro medio están teniendo lugar transacciones de tecnología mediante el derramamiento de conocimiento.

Poco se ha comentado sobre la transferencia de conocimiento como consecuencia lógica del inicio de operaciones de proyectos que en el país han invertido dinero y recursos para instalarse y producir todo tipo de bienes y servicios antes no producidos en el país. Queremos entender cómo está siendo posible, a razón de que se están mezclando elementos como transferencia de tecnología en sentido amplio, inversión extranjera directa y derramamiento de conocimiento, que determinado conocimiento técnico se transmita en nuestro país dentro de un régimen que bien podría enmarcarse dentro de los contratos de transferencia de tecnología, o quizás, por sus características, no.

Nuestra intención es, incluso, analizar si uno de los resultados del ejercicio anterior podría ser la aparición en la doctrina, como consecuencia de lo que observamos en la realidad, de una nueva modalidad de contrato de transferencia de tecnología, con características particulares. Esto en virtud de que, al parecer, el ámbito o rango de protección de los contratos de transferencia de tecnología pretende abarcar la generalidad del conocimiento existente, y al mismo tiempo parece haber cierto tipo de conocimiento que no está llegando a ser cobijado o protegido por los anteriores.

Así las cosas, debemos dejar claro que la intención o hipótesis del presente trabajo es concluir si se está configurando o no una nueva modalidad del contrato de transferencia de tecnología, pues en el país está ocurriendo derramamiento de tecnología en formas que, en nuestro criterio, coinciden con una modalidad de contrato de transferencia de tecnología distinta de lo comúnmente discutido.

Con ello será posible sentar las bases para una discusión de fondo acerca de la extensión del contrato de transferencia de tecnología y sus aplicaciones, así como de su adaptación a una realidad que, tanto en el nivel práctico como en el académico, debe obligarlo a hacer reajustes. Para lograrlo, tomaremos en cuenta fundamentalmente definiciones de transferencia de tecnología en sentido amplio, no estricto; revisaremos de manera sucinta la realidad de la inversión extranjera directa en nuestro país como un generador de conocimiento; y haremos lo propio para enfrentar todo esto con el ámbito de aplicación del contrato de transferencia de tecnología.

En este contexto, el principal objetivo de este trabajo es plantear cómo puede configurarse un contrato de transferencia de tecnología por derramamiento, en virtud de una realidad que, como veremos, está teniendo lugar en nuestro país con respecto a la transmisión de conocimiento por derramamiento.

Como objetivos específicos, nos interesa delinear la realidad de la inversión extranjera en Costa Rica como principal fuente de derramamiento de conocimiento, y conocer los alcances de los contratos de transferencia de tecnología comúnmente tratados en la doctrina. No tenemos dudas de que los resultados serán interesantes.

# CAPÍTULO I

## ANTECEDENTES DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

### Sección I: Definición

#### a) Concepto de transferencia de tecnología

Para detallar el concepto de transferencia de tecnología y sus diversas manifestaciones, podemos revisar la definición comentada por la OECD<sup>2</sup>, que, evocando a Brooks, señala que existirá transferencia de tecnología siempre y cuando sabiduría y conocimiento, sistemáticamente organizados, conformen una manera de hacer las cosas<sup>3</sup> que pueda ser seguida por una institución o un grupo.<sup>4</sup>

De dicha afirmación podemos extraer dos elementos esenciales: el primero, que la transferencia de tecnología corresponde a un conocimiento sistemáticamente organizado; y el segundo, que para existir como transferencia de tecnología debe poder ser seguida o puesta en práctica por otro sujeto. Nos parece importante rescatar dichos elementos puesto que, para algunos, en la transacción de tecnología se debe transmitir un bien de alguna manera denominable, perceptible, y dicho rasgo se obtiene en virtud de que la tecnología se encuentra sistematizada y de que es un conocimiento organizado. Para otros, es de importancia considerar el hecho de la posibilidad de seguimiento, de la puesta en práctica por parte del sujeto que recibe la tecnología, el cual viene a cerrar el círculo y a constituir el otro elemento esencial del contrato entre las partes. Evidentemente, esta posición reafirma la definición en sentido estricto de transferencia de tecnología.

---

<sup>2</sup> La OECD corresponde a la Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica, en inglés: Organisation for Economic Cooperation and Development.

<sup>3</sup> Esta definición evoca lo conocido comúnmente como *know-how*.

<sup>4</sup> Organisation for Economic Cooperation and Development. North/South Technology Transfer. The Adjustments Ahead. París, Francia, 1981.

Rodríguez, Molina y Martínez, del Tecnológico de Monterrey, brindan otro ejemplo que hace referencia a un tipo de posición más estricta sobre la transferencia de tecnología:

- “En un proyecto de transferencia de tecnología se establecen las siguientes etapas:*
- a) Definición de necesidades. En esta etapa se estima la viabilidad técnica y la justificación económica de los elementos tecnológicos a transferir.*
  - b) Desarrollo. Durante el desarrollo, se adaptan los elementos tecnológicos para la aplicación específica que requiere la empresa.*
  - c) Aplicación piloto. En esta etapa, se aplican los elementos tecnológicos dentro de los laboratorios del CSIM (Centro de Sistemas Integrados de Manufactura) para demostrar las implicaciones técnicas y económicas en moldes, troqueles o herramientas de la empresa.*
  - d) Asimilación. La asimilación se realiza con adquisición de los elementos tecnológicos por parte de la empresa y la capacitación del personal involucrado. Dicha capacitación se realiza en un esfuerzo coordinado entre el proveedor de tecnología y el CSIM”.*<sup>5</sup>

Diversos estudios han utilizado como referencia un sentido estricto de definición de transferencia de tecnología, dejando a un lado todo tipo de consideraciones generales —creemos que se debe a la falta de plausibilidad y medición de la transferencia cuando se habla en sentido amplio—. Esto ha producido cierto vacío, en el área investigativa, de

---

<sup>5</sup> Rodríguez, Ciro. Molina, Arturo. Martínez, Mario. Manufactura. Transferencia de tecnología para el desarrollo de moldes, troqueles y herramientas. Revista Digital de Posgrado, Investigación y Extensión del Campus de Monterrey. <http://www.mty.itesm.mx/die/ddre/transferencia/60/60-III.03.html>

estudios que utilicen como punto de partida para sus conclusiones la amplitud del concepto de transferencia de tecnología.

Quienes versan sus apreciaciones sobre la transferencia de tecnología en sentido estricto, hablan de la sistematización, y en general de un proceso organizado, para que pueda realizarse efectivamente la transferencia de tecnología y aplicarse en un lugar distinto del originario. Pero también, en abundantes ocasiones encontramos un sector científico y social que, al hacer referencia a la transferencia de tecnología, piensa en el contenido amplio de dicho concepto. Perciben que, para que haya transferencia, no es necesario hablar de procesos sistematizados, o escritos, o bien, debidamente planificados de manera apriorista. Por ejemplo, Quijano Vincenzi expone en su estudio lo siguiente:

*“En un sentido amplio, la transferencia de tecnología consiste en todo flujo de contenido tecnológico, que aparece como una “categoría amplia integrada por casi todos los flujos comerciales”, y puede comprender el paso de un determinado conocimiento de un país a otros (generalmente de uno desarrollado a otro subdesarrollado), el traslado del conocimiento del laboratorio a la industria, etc., ya sea que se adquiera el bien elaborado o los elementos para su fabricación”.*<sup>6</sup>

Aun más clara, y más representativa de lo que aquí queremos exponer, es la opinión del Banco Mundial, el cual plantea que:

*“Tecnología es conocimiento – conocimiento de cómo hacer y producir cosas útiles. En el corazón de cualquier forma de actividad económica, desde el menos al más*

---

<sup>6</sup> Quijano Vincenzi, Laura. Los contratos de propiedad intelectual en Europa 92: una aproximación a la normativa que rige la transferencia tecnológica desde el punto de vista de la política de competencia europea. Seminario de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1994.

*sofisticado, encontramos tecnología o conocimiento de cómo es llevada a cabo la actividad. Antes de iniciar la actividad económica, el primer prerrequisito es la adquisición de esta tecnología”.*<sup>7</sup>

Es rescatable igualmente el planteamiento de Van Dam, el cual, a pesar de que data de veinte años atrás, sigue siendo relevante para nuestro estudio:

*“Convencionalmente se percibe la transferencia de tecnología como un flujo de know how, ya sea entre los Estados Unidos, Europa y Japón, o desde esos países al llamado Tercer Mundo. Sin embargo, con el correr de los 80, la frustración por el estancamiento de las relaciones Norte-Sur ha hecho surgir un flujo diferente de tecnología, entre los países en vías de desarrollo de América Latina, Asia y África. Es tiempo ya de que los países industrialmente adelantados se den cuenta de este fenómeno, porque su efecto de onda puede extenderse como las olas que forma una piedra al caer en un estanque”.*<sup>8</sup>

Una definición como la anterior resulta fundamental para nuestros intereses, por dos razones: la primera, por la apreciación de Van Dam de que la transferencia se da como un flujo de *know-how*<sup>9</sup>; interesa analizar que este último lo conceptúa en un sentido amplio, primero, y segundo, que considera a la transferencia de tecnología dentro de un marco también amplio.

---

<sup>7</sup> World Bank. International Technology Transfer: Issues and Policy Options. Washington, Estados Unidos de América. 1979. p. i

<sup>8</sup> Van Dam, André. Transferencia de tecnología... ¿De dónde?. Progreso: La Revista Económica Latinoamericana. pp. 47. Junio de 1982.

<sup>9</sup> Revisaremos definiciones del concepto más adelante.



Podemos ir adelantando, entonces, que la transferencia de tecnología puede darse en un marco amplio. Nos interesa además ver que, según el autor, los países industrialmente adelantados deben darse cuenta de un fenómeno que puede extenderse de una forma casi indetenible. Ambos elementos son rescatables por enmarcar la transferencia de tecnología dentro de un perímetro con posibilidades que, si bien no son infinitas, pueden resultar difícilmente delimitables y, por lo tanto, permisivas de una transferencia de tecnología amplia, en todas las formas que podamos imaginar.

Las definiciones sobre transferencia de tecnología abundan. Para algunos es simplemente *“el hecho de compartir conocimiento y facilidades para materializarlo”*<sup>10</sup>; otros lo definen como *“un proceso para utilizar tecnología, conocimiento, experiencia o facilidades para un propósito no pensado en un inicio por la organización que la inventó la tecnología”*<sup>11</sup>; o bien, es *“el proceso mediante el cual la tecnología, conocimiento, y/o información desarrollados por una organización, mercado o división, es aplicada y utilizada en otra organización, o en otra área, para otro propósito”*.<sup>12</sup>

Lo cierto del caso es que la transferencia de tecnología, más allá de definiciones, basados en realidades, finalmente corresponde a la transferencia de conocimiento de alguna manera comprensible para los individuos, el cual es posible de seguir y poner en práctica posteriormente, en un lugar y momento determinados, de muy distintas formas, ya sean elaboradas o a manera de inicio de un proyecto. Esta simplificación de la definición resulta interesante si observamos las diferentes maneras en que se realiza la transferencia de

---

<sup>10</sup> “What is Technology Transfer?”. <http://www.nttc.edu/products/guide/seca01.html>

<sup>11</sup> Agencia Espacial Europea. <http://www.esa.int/technology/>

<sup>12</sup> Centro de Investigación en Tecnología, Educación y Comercialización. <http://www.trecc.org/html/tech.html>

tecnología, y particularmente si analizamos la transmisión de conocimientos de la que son parte quienes laboran para empresas que invierten en nuestro territorio.

## **b) Formas de transferencia de tecnología**

La transferencia de tecnología puede darse mediante el establecimiento de formas y métodos relativamente claros, referidos primordialmente a características formales que evidencian un acuerdo entre partes. Así las cosas, la transferencia de tecnología puede corresponder a un acto deseado y organizado entre sujetos de derecho privado que, mediante una decisión de transferir el conocimiento de un sujeto a otro, pretenden que otro pueda emular un proceso, a cambio de una contraprestación, o bien, a una relación entre una parte privada y un sujeto de derecho público, mediante la firma de convenios debidamente autorizados. Bajo este orden de ideas, podemos citar algunas formas de transferencia de tecnología bastante conocidas, lo cual nos dará un marco para ubicar nuestros planteamientos:

### **a) Compra o *leasing* de maquinaria, equipos, y otros insumos productivos:**

Tapias señala lo siguiente: “*Con la importación de estos bienes se puede dar un flujo de información incorporado acerca de ellos mismos y/o de los procesos de producción donde se vinculan. Esta información puede estar contenida en los documentos técnicos sobre su operación, mantenimiento, diseño y fabricación (software) o asociada con el entrenamiento de personal técnico (know-how)*”.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Tapias, Heberto. Transferencia de tecnología.  
[http://jaibana.udea.edu.co/producciones/Heberto\\_t/transferencia\\_de\\_tecnologia.html](http://jaibana.udea.edu.co/producciones/Heberto_t/transferencia_de_tecnologia.html)

Es evidente que puede resultar mucho más interesante, para los efectos del conocimiento y el avance de la tecnología, el hecho de que una empresa desarrolle sus propios avances y, de esa manera, los incorpore a su proceso productivo; pero está claro que, para países en vías de desarrollo como el nuestro, lo más frecuente es que la tecnología sea adquirida a empresas fuertes en forma de maquinaria y equipo. La transferencia de tecnología se da entonces mediante el uso de la maquinaria, el estudio de sus guías de uso y mediante el análisis de su funcionamiento. Por supuesto, no olvidemos que las patentes protegen al inventor de estos equipos.

- b) **Asistencia técnica:** ocurre cuando, por virtud de un contrato, se ha decidido que una parte dará asistencia a la otra en cuanto a cómo realizar procesos o resolver problemas sobre determinada tecnología que se ha transferido, normalmente utilizando para ello un contrato de asistencia técnica.
- c) **Contrato de transferencia de tecnología:** como contrato atípico, puede manifestarse de muy diversas maneras según las necesidades de las partes contratantes; pero hemos visto que, en la doctrina, sus manifestaciones más comunes y reiteradas se refieren al contrato de licencias de propiedad industrial, al contrato de franquicias y al contrato de *know-how*. Estos contratos son muy distintos entre sí, por lo cual más adelante se efectuará su revisión individual. Como ejemplo, podemos tomar la situación argentina, en donde, según el Centro Argentino de Ingenieros, se ha podido observar que *“durante mucho tiempo, la mayor parte de los contratos registrados (Registro de Transferencia de Tecnología del INTI) se han relacionado con importaciones de licencias industriales y franquicias comerciales en sus diversas modalidades. Una parte*

*minoritaria tenía como objeto la asistencia técnica permanente sobre tecnología no patentada o no patentable, relacionada con la fabricación de productos o prestación de servicios (know how)”.*<sup>14</sup>

Por otra parte, la transferencia de tecnología, como señalaban algunos, puede ocurrir mediante formas que no impliquen necesariamente un acuerdo entre las partes, sino más bien situaciones donde inevitablemente una de las partes llega a adquirir el conocimiento y la tecnología de una manera que en ocasiones puede ser unilateral, o bien, tácita o informal. Tal es el caso de los siguientes ejemplos en los que, como veremos, la transferencia se da sin un consentimiento expreso del tenedor de la tecnología, quien más bien en ocasiones debe asumir el riesgo de que sus conocimientos, dadas sus operaciones comerciales, sean conocidos por terceros. Por consiguiente, encontramos:

- a) **Ingeniería en reversa:** esta forma de transferencia de tecnología se realiza mediante la investigación de tecnología existente. Esto es, se efectúa un estudio científico de las tecnologías empleadas en un determinado producto o proceso productivo, y se intenta reproducirlas mediante métodos que, a pesar de ser similares, no estén cobijados por los derechos que protegen a los productos iniciales. Es decir, es lícita si la parte que la realiza no aplica procedimientos protegidos por quien la creó originalmente. Servat señala que *“la ingeniería en reversa usualmente toma un producto finalizado (generalmente compilado o en*

---

<sup>14</sup> Centro Argentino de Ingenieros. Transferencia de tecnología.  
<http://www.cai.org.ar/cienciaytecnologia/transferenciadetechnologia.htm>

*un formato propietario) y, a través de varias técnicas, usted es capaz de entender los procesos inherentes al sistema y comprenderlo en una variedad de formas”.*<sup>15</sup>

- b) **La información libre:** supone transferencia de conocimiento mediante el acceso que los distintos usuarios tienen a información divulgada comúnmente en un medio, por cualquier tipo de medio informativo. Algunos ejemplos son: material didáctico, libros, tesis, folletos, etc., así como el conocimiento adquirido por sujetos y que es llevado a terceras personas. Ahora bien, en este caso lo importante no es únicamente la existencia de la información, sino también el acceso que los sujetos de un determinado lugar tengan a ella, así como la existencia o inexistencia de medios suficientes para ponerla en práctica.
- c) **Intercambio de profesionales:** esta es una forma interesante porque en nuestro país, en relación con profesionales con conocimientos técnicos, sucede con frecuencia. Concurren además otros elementos ocasionalmente, pero estos no limitan la transferencia misma del conocimiento. Este es un aspecto sensible si se toman en cuenta dos factores: primero, el hecho de que los profesionales que participan en determinadas empresas adquieren conocimiento propio de un medio donde se puede desarrollar la tecnología, lo cual hace que, si dicho profesional se traslada de lugar, su conocimiento puede encontrar dificultades para hallar soporte práctico; y segundo, en una gran cantidad de ocasiones, los

---

<sup>15</sup> Servat, Alfredo. Reverse Engineer? Hipermarketing.  
<http://www.hipermarketing.com/nuevo%204/contenido/tecnologia/nuevas%20tecnologias/nivel3REVERSEENGINEER.html>

conocimientos aprendidos por los profesionales son protegidos por sus patronos mediante contratos de confidencialidad.<sup>16</sup>

- d) **La inversión extranjera directa:** se ha dicho incansablemente que la inversión extranjera es una de las formas más comunes y prósperas de transferir tecnología a un sector productivo. En este sentido, y siempre enmarcados dentro del sector privado, que es el de nuestro interés, cabe señalar que una de las formas más comunes de llevar cabo este tipo de inversión en nuestro país, es la constitución en el extranjero de sucursales o subsidiarias de una casa matriz, lo cual tradicionalmente ha llegado a limitar la cantidad de información transferida al sector productivo del país. Visto de este modo, es válida la apreciación de Wionczek, Bueno y Navarrete de que, particularmente referidos al caso de transferencia de tecnología en el mercado mexicano, existe una *“actitud de hermetismo con que la mayor parte de las empresas rodean sus actividades, especialmente en lo que se refiere a sus transacciones internas e internacionales en materia de tecnología productiva”*.<sup>17</sup> En este mismo sentido, Tapias apunta que *“las empresas con participación de inversión extranjera se convierten en muchos casos en islas tecnológicas que no entroncan con el sistema tecnológico en uso, pues adquieren de sus casas matrices los bienes de capital, insumos, materias primas, productos intermedios, y conocimientos. Mas aún, los problemas técnicos y las necesidades de investigación son trasladados a las casas matrices donde tienen grandes departamentos de investigación y*

---

<sup>16</sup> Los contratos de confidencialidad obligan al trabajador a mantener en secreto procesos tecnológicos sensibles en el seno de quien produce la tecnología, y mantienen dentro de un grupo cerrado el conocimiento.

<sup>17</sup> Wionczek, Miguel, Bueno, Gerardo, Navarrete, Jorge Eduardo. La transferencia internacional de tecnología: el caso de México. Fondo de Cultura Económica. México. 1974. pp. 48.

*desarrollo*”.<sup>18</sup> Ahora bien, estas afirmaciones no contemplan, como suele suceder, la posibilidad de la transferencia informal; además, distan un tanto de la realidad nacional actual.

Como se dijo, hemos de partir en adelante de que la transferencia de tecnología es posible desde el punto de vista informal. Mejor aun, debemos considerar que desde ya existen empresas, como Sun Microsystems Laboratories, para las cuales la transferencia de tecnología informal es una manera de trabajo. Al respecto, han señalado que dentro de su empresa la transferencia de tecnología es un *“deporte de contacto que depende más de la colaboración, trabajo en equipo y de las redes interpersonales que de la investigación”*.<sup>19</sup> Esto evidencia que la transferencia de tecnología ha encontrado sus formas para existir y diversificarse, y que las maneras informales de transferir tecnología no tienen que ser estrictamente negativas. Ahora bien, la anterior referencia muestra resultados positivos dentro de una empresa; pero es lógico pensar también que, externamente, no está dentro del plan corporativo que el conocimiento de las técnicas o pormenores productivos se disemine entre gente ajena a la corporación.

Todo esto nos lleva a concluir que existen diversos tipos de clasificación de la transferencia de tecnología. Entre los más ejemplificativos encontramos el propuesto por el Banco Mundial, al señalar que la tecnología se transfiere en un número distinto de formas, las cuales van desde las formales hasta las informales, siendo las primeras aquellas relacionadas más directamente con contratos de transferencia de tecnología, y las segundas con esfuerzos individuales de la gente, o reuniones, o gente que cambia de trabajo, etc.

---

<sup>18</sup> Tapias, Heberto. Op. cit.

<sup>19</sup> Sun Microsystems Laboratories. <http://research.sun.com/research/features/tenyears/F3ttJB.html>

De esta manera, nos vamos adentrando más en el contexto de la presente investigación. Ahora corresponde analizar más a fondo estos últimos supuestos, para determinar cómo se dan en ellos los procesos de transferencia tecnológica y en qué medida es posible que estas formas hayan adquirido valor frente a las viejas y conocidas formas contractuales de transferencia de tecnología. Eso lo haremos más adelante, pero ahora es importante revisar lo señalado por algunos autores con respecto a las condiciones que deben confluir para un efectivo flujo de tecnología.

### **c) Requisitos para la existencia de transferencia de tecnología**

En su estudio, González Mora, Guerrero Vargas y Valle Pacheco puntualizan la existencia de ciertas condiciones que deben confluir, es decir, ocurrir simultáneamente, para que se dé la transferencia de tecnología. Citan categóricamente tres:

*“a) La decisión de los fabricantes de un país que desean usar cierta tecnología. Las características de cada tecnología están fuertemente influenciadas por las condiciones económicas y sociales de la economía en la cual se desarrolla. (...) b) Que la tecnología no esté al alcance a nivel local. (...) c) Que se considere que es más barato transferir tecnología que producirla localmente, o sea es más barato importar la tecnología”.*<sup>20</sup>

Si analizamos el planteamiento, nos daremos cuenta de que, por una parte, es consistente y totalmente concordante con las formas de transferencia de tecnología que

---

<sup>20</sup> González Mora, Carlos, Guerrero Vargas, Allan, Valle Pacheco, Mercedes. Estudio del marco jurídico de la transferencia de tecnología en Costa Rica. Seminario de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1992.



citamos y que dependen de un acuerdo entre las partes, tales como los contratos de transferencia de tecnología, asistencia técnica o compra y *leasing* de maquinaria o equipo; pero choca frontalmente con las formas de transferencia que, según dijimos, no necesariamente dependen de un contrato formal proveniente de quien ha producido la tecnología. Esto queda en evidencia, por ejemplo, si señalamos que el intercambio de profesionales no es una decisión empresarial y, por lo tanto, la transferencia de tecnología que este hecho genera no depende directamente de la decisión de los fabricantes de un país de utilizar cierta tecnología. Lo mismo sucede si en un mismo plano ponemos la existencia de transferencia de información libre, de sistemas de resolución de problemas técnicos, de programas de capacitación o de aporte profesional a la elaboración o mejora de currículos universitarios. Como hemos visto, en determinados supuestos está teniendo lugar transferencia de tecnología sin que esté mediando una aceptación escrita, tanto de quien ha originado la tecnología como de quien la recibe. Lo que tiene lugar, según vemos, es una aceptación tácita.

Para reafirmar lo anterior, cabe citar al Banco Mundial, que en su ensayo sobre transferencia internacional de tecnología señala: *“Mucha tecnología se transfiere de manera informal – mediante la lectura de libros, diarios, literatura, mediante contactos personales en reuniones y conferencias y demás y mediante el desplazamiento de gente calificada de un trabajo a otro”*.

Pareciera estar claro que, para que ocurra transferencia de tecnología, no se deben seguir solamente criterios formalistas, sino también analizar lo que sucede en la práctica: la tecnología fluye de las más interesantes maneras y, de tiempo en tiempo —en beneficio de países menos desarrollados—, se hace difícil controlar dicho proceso.

En conclusión, los requisitos para que se dé la transferencia de tecnología son convencionalismos que tienen lugar de las más distintas formas y no siempre son acordados por las partes involucradas. En este momento, es oportuno introducir un planteamiento medular para el desarrollo de la presente investigación: la denominada teoría del derramamiento o *spillover*<sup>21</sup>.

---

<sup>21</sup> La traducción libre del concepto en idioma inglés “spillover” al español nos da como resultado “derramamiento”.

## CAPÍTULO II

### LA TEORÍA DEL SPILLOVER

#### Sección I: Definición.

##### a) Concepto de *spillover*

*“Economistas y otros científicos sociales han demostrado que las actividades de investigación y desarrollo de compañías privadas generan beneficios a gran escala que son aprovechados por consumidores y la sociedad en general. Como resultado, el valor económico macro de esto para la sociedad excede los beneficios económicos de los que disfrutaban las compañías como resultado de sus investigaciones. Este exceso de retorno al sector social sobre la tasa de retorno disfrutado por las compañías es descrito por los economistas como externalidades positivas o derramamiento”.*<sup>22</sup>

La teoría del *spillover* consiste en aceptar que determinado bien se derrama sobre otros en virtud de una presencia más o menos importante del bien en un medio. Aplicado al conocimiento, consiste en el derramamiento o transmisión de conocimiento en el ámbito social, sin necesidad de mediar mayores compromisos o acuerdos que puedan limitar a quien adquiere el conocimiento, sino que más bien depende meramente de la interacción social en un sentido amplio.

---

<sup>22</sup> Jaffe, B. Adam. Economic Analysis of research Spillovers Implications for the Advanced Technology Program. National Institute of Standards and Technology.  
<http://www.atp.nist.gov/eao/gcr708.htm#II.A> 1996

## **b) Naturaleza del *spillover***

En uno de sus escritos, Los señala que el derramamiento de conocimiento surge del hecho de que el conocimiento mismo tiene características “públicas”, como las siguientes: el conocimiento no tiene rivales y, además, en parte es inexcluíble. Esto se aprecia mejor si vemos, en relación con el primer caso, que es posible el uso del conocimiento por parte de algún empleado para determinada actividad, lo cual no impide que otros empleados lo utilicen. En relación con el segundo caso, se debe entender que el conocimiento solamente se puede apreciar hasta determinado punto o extensión.<sup>23</sup>

Según agrega Los, el derramamiento de conocimiento suele suceder mediante la imitación o la ingeniería en reversa, o bien, mediante la generación de nuevo conocimiento a partir ya sea de información pública o de conocimiento transmitido a través de relaciones comerciales entre partes.<sup>24</sup>

## **c) Factores que inciden en los *spillovers***

De acuerdo con Caves, debemos entender *spillover* como “*transferencias de conocimiento que resultan en crecimiento de la productividad*”.<sup>25</sup>

Sin duda la definición de *spillover* planteada por Caves es algo corta en su alcance. Un crecimiento en la productividad no es una consecuencia, diríamos, necesaria del *spillover*. Ahora bien, el estudio de Caves es uno de los que consideramos más importantes para desarrollar el presente tema, razón por la cual analizaremos más a fondo sus

---

<sup>23</sup> Los, Bart. The Empirical Performance of a New Interindustry. <http://www.iioa.org/pdf/12th%20conf/spillov.pdf>. pp3.

<sup>24</sup> *Ibíd.*

<sup>25</sup> Caves, Richard. Spillovers from Multinationals in Developing Countries: The Mechanisms at Work. <http://www.worldbank.org/transitionnewsletter/May-Aug2000/pgs8-10.htm>

planteamientos. Además, creemos fundamental repasar sus notas para complementar lo señalado por Albuquerque Barreta.

En primer término, Caves afirma que los niveles bajos de desarrollo económico están asociados con la poca existencia de grandes y complejas organizaciones económicas, lo cual se puede entender como que, a país más pobre, mayor cantidad de negocios individuales relacionados con la población trabajadora. Añade que la capacidad de manejar grandes y complejos negocios está correlacionada con el proceso de desarrollo de un país, de forma tal que la importancia de los derramamientos se ve acrecentada en los países en vías de desarrollo. Por último, manifiesta que el papel del derramamiento en países en vías de desarrollo dependerá de qué factores impiden un adecuado crecimiento de empresas complejas.<sup>26</sup> Analizaremos lo que plantea Caves:

- a) *“Tradiciones culturales basadas en relaciones personales no jerárquicas pueden dificultar la aceptación de estructuras jerárquicas que existen en las grandes empresas”.*

La realidad de un país puede presentar manifestaciones culturales de rechazo a estructuras de trabajo basadas en la escalera jerárquica, lo cual puede llegar a complicar los alcances del crecimiento de las empresas nacionales. Por ejemplo, cimientos socialistas ubicados en el pasado de una sociedad pueden llegar a tener una enorme incidencia en la forma en la que prefieren trabajar las personas. En nuestro caso, incluso la existencia de sindicatos y otras organizaciones sociales, así como sus recientes manifestaciones en

---

<sup>26</sup> Caves, Richard. Spillovers from Multinationals in Developing Countries: The Mechanisms at Work. <http://www.worldbank.org/transitionnewsletter/May-Aug2000/pgs8-10.htm>

períodos de conflicto social, dejan ver que todavía existen muchos sectores de la población costarricense que, de una forma u otra, prefieren luchar incansablemente antes de *someterse*<sup>27</sup> a las estructuras de grandes transnacionales.

Para Caves, es totalmente probable y posible que, a pesar de que la realidad laboral y social de una comunidad ejerza presiones importantes para no seguir estructuras laborales jerárquicas, mediante el derramamiento por exposición pueda generarse algún cambio en dichas condiciones. Es decir, el derramamiento puede manifestarse mediante la exposición de los individuos a sistemas basados en la filosofía del mercado.

b) *“Empresas locales en países en vías de desarrollo sufren ocasionalmente de la falta de capital humano”.*

Es constante y repetitivo el llamado de las instituciones internacionales y las empresas transnacionales que llegan al país, sobre la necesidad de personal especializado y capacitado para realizar labores. Resulta además casi obvio pensar que el funcionamiento de las grandes empresas requiere de capacidades de resolución de problemas adecuadamente desarrolladas. Una de las razones por las cuales las empresas locales en un sinnúmero de ocasiones no pueden dar el salto y llegar a ser grandes empresas, es que la capacidad del personal local está limitada por características educativas determinadas.

Como afirma Caves en su estudio, el derramamiento influye de forma muy positiva sobre esta realidad, por cuanto usualmente existe un impacto importantísimo de las grandes

---

<sup>27</sup> Este concepto se interpreta según las manifestaciones en prensa de algunos grupos sindicalistas.

empresas sobre las compañías que les suplen los bienes y servicios. Esto por requerir las grandes empresas de manufactura de calidad, lo cual ocasiona, no solo que las suplidoras eleven sus estándares, sino que además se estimule la aparición de instituciones de aprendizaje y entrenamiento. Además, de acuerdo con Caves, la imposibilidad de las transnacionales de contratar por largos períodos de tiempo a los empleados locales, eleva las posibilidades de que el derramamiento tenga lugar sobre las empresas locales.

c) *“Empresas locales con faltantes en conocimiento y en experiencia puede que ni siquiera sepan cómo valorar los tipos de información de que carecen”.*

Es una realidad para muchas empresas locales que, aunado al faltante en habilidades técnicas, se encuentra el faltante informativo, entendido como un faltante no solo en medios de obtención y acumulación de información, sino también como falta de conocimiento sobre las carencias de la empresa como negocio y las debilidades sobre las cuales se debe invertir. Esto en muchas ocasiones puede ser resultado no solo de la idiosincrasia de un pueblo, sino además, primero, de la realidad con la que pueda compararse, y segundo, de las posibilidades educativas que este ofrezca en enseñanza primaria, secundaria, y en la universitaria referida al ámbito de los negocios.

En su estudio, Caves indica que el derramamiento que ofrece mayor ayuda es aquel que permite a las empresas locales observar lo que se puede lograr. Particularmente, el derramamiento genera iniciativas sobre posibilidades de inversión en las empresas, posibilidades de mejorar la calidad y posibilidades de exportar bienes. Para ello, las empresas locales solo deben observar, o bien, hasta llegar a relacionarse con las transnacionales.

d) *“Las empresas en países en vías de desarrollo pueden carecer de habilidades de gerencia y coordinación, un problema distante pero relacionado con la carencia de habilidades e información”.*

Un factor determinante en la existencia de material humano capacitado para desarrollar habilidades gerenciales y coordinadoras de calidad, es su educación. Esta puede llegar a desarrollarse, por ejemplo, mediante programas de posgrado en Administración de Empresas. En nuestro país, un sinnúmero de instituciones académicas ofrecen este tipo de programas, razón por la cual no debería haber carencias en este sentido. Ahora bien, el otro elemento vital es el comparativo: usualmente la teoría no genera resultados si no se sabe cómo aplicarla.

Para Caves, el derramamiento ocurre de manera importante si las empresas locales pueden observar cómo se implementan medidas gerenciales en las transnacionales, y más aun si estamos hablando de que quienes observan y analizan cómo se implementan las decisiones gerenciales, se encuentran en un país con un nivel moderado de desarrollo.



## **Sección II:** Profundización sobre *spillover*

### **a) Manifestaciones de *spillover***

Constantemente nos hemos encontrado con el hecho de que se subestima la posibilidad de transferencia que puede generarse mediante el derramamiento. Por tal razón, es conveniente citar algunos ejemplos para comprobar que realmente ha existido derramamiento de tecnología en diversos países.

En Estonia, por ejemplo, varios estudios han demostrado que los efectos más fuertes del derramamiento de tecnología son palpables en pequeñas empresas, las cuales tienen la tendencia a aplicar el conocimiento luego de la demostración-imitación, y ocurren con más frecuencia si las empresas que invierten en el país mantienen niveles altos de ventas o de contratación de personal. Ahora bien, un dato curioso revela que los beneficios para las pequeñas empresas no son tales en la medida en que sus empleados con mayores habilidades son reclutados por las empresas extranjeras.<sup>28</sup>

Otro caso interesante es el de la India, en donde, como sabemos, se ha establecido una cantidad importante de multinacionales para ofrecer desde ahí sus servicios o la manufactura de bienes. A manera de ejemplo podemos citar a Bergman, quien después de un estudio del sector farmacéutico se plantea dos preguntas: primero, si se observan efectos del derramamiento de tecnología en India provenientes de las multinacionales farmacéuticas, a lo cual responde afirmativamente; segundo, se cuestiona las características

---

<sup>28</sup> Sinani, Evis. Klaus, Meyer. Identifying Spillovers of Technology Transfer from FDI: The case of Estonia. Abril. 2002. pp. 19-20.

del derramamiento proveniente de las multinacionales del mismo sector, y responde que son bastante plausibles los efectos del derramamiento mediante imitación, intercambio de conocimientos de manejo industrial, así como efectos provenientes de la competencia. Según concluye Bergman, resultan más que evidentes las transmisiones de conocimiento en la India, y estas se acentúan todavía más en virtud del perfil de la mayoría de los empleados del sector, pero el punto por considerar siempre en este país es que esto no ha tenido el impacto deseado en la productividad en la India.<sup>29 30</sup> A conclusiones similares han llegado otros investigadores en la India.<sup>31</sup>

En nuestro país, la inversión extranjera directa ha sido uno de los focos más importantes de derramamiento de tecnología, al punto que las políticas estatales han incorporado la práctica de estimular e incentivar la llegada de empresas transnacionales a nuestro país, con la finalidad, entre otras, de que generen un nivel de conocimiento más alto entre los costarricenses.<sup>32</sup>

Este tema es de importancia, puesto que nos interesa analizar si efectivamente ocurre transferencia de tecnología por virtud de la inversión extranjera directa en países como el nuestro. Como vimos antes, una de las formas de transferencia de tecnología está referida a la inversión extranjera directa. Ahora bien, nos interesa aquí plantear algunas consideraciones, no sobre la inversión extranjera directa ni sobre si la transferencia de tecnología directa puede ocurrir al invertir una transnacional en nuestro país, sino más bien en cuanto a si existe o no la posibilidad de que, mediante “derramamientos” de tecnología,

---

<sup>29</sup> Bergman, Annika. FDI and spillover effects in the Indian pharmaceutical Industry. 2006.

<http://biblioteket.eh.lu.se/olle/papers/0002145.pdf>

<sup>30</sup> Esto ha de deberse también a que existen muchos otros factores que inciden en la productividad.

<sup>31</sup> Kathuria, Vinish. Spillover Effects of Technology Transfer to India: An Econometric Study. <http://isid.org.in/pdf/vinpap.pdf>

<sup>32</sup> Con esto concuerda la directora ejecutiva de Cinde, Gabriela Llobet Yglesias.

en el seno de compañías inversoras en el país esté teniendo lugar transferencia informal<sup>33</sup> de tecnología.

*“(…) las agencias de desarrollo, quienes establecen las políticas en muchas economías en desarrollo y transición colocan la inversión extranjera directa muy alto en su agenda, esperando que los flujos generados por la inversión extranjera directa atraigan nuevas tecnologías, conocimiento, y de esta forma contribuyan con un crecimiento en la productividad y competitividad de las industrias domésticas”.*<sup>34</sup>

No hace falta ahondar en una definición de esta teoría, pues su contenido realmente yace en comprenderla. Ha sido claro con el tiempo y con las políticas económicas, que muchos estudiosos creen posible que ocurra un derramamiento de conocimiento si se dan condiciones determinadas. En nuestro criterio, por ser seres sociales, el derramamiento de conocimiento es inevitable. Al estar claros de que este conocimiento se está transfiriendo en la realidad, nos cuestionamos si este debe ser regulado o se debe dejar que la autonomía contractual lo regule. Más adelante plantaremos nuestras consideraciones sobre este particular.

Smarzynska reconoce la existencia de una diversidad de formas para que ocurra el derramamiento de tecnología proveniente de la inversión extranjera directa. Comienza por señalar que el derramamiento tiene lugar cuando las empresas locales mejoran su eficiencia copiando la tecnología de subsidiarias extranjeras que operan en el mercado local,

---

<sup>33</sup> En adelante, cuando se haga referencia a la transferencia informal de tecnología, se debe entender como una transferencia distinta de los mecanismos contractuales que a la fecha se han venido explotando mediante contratos que ahora denominamos típicos de transferencia de tecnología, como lo serían el de *know-how*, de licencias y de otros tipos.

<sup>34</sup> Smarzynska, Beata. Does Foreign Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. The World Bank. Estados Unidos de América. 2002. p. 1.

basándose ya sea en la observación o en la contratación de empleados entrenados por dichas subsidiarias. A este tipo de derramamiento lo reconoce como derramamiento vertical. Además, señala que otro tipo de derramamiento ocurre si las multinacionales generan una mayor y severa competencia en el mercado del país receptor, forzando a las empresas locales a utilizar sus recursos de forma más eficiente o a buscar nuevas tecnologías.<sup>35</sup>

Para Raghavan, “(...) *los canales potenciales de derramamiento son: efectos demostrativos (empresas adoptando tecnologías introducidas por transnacionales mediante la imitación o ingeniería en reversa); intercambio de empleados (trabajadores transfiriendo información importante a empresas locales mediante el intercambio laboral o la iniciación de empresas propias); transnacionales transfiriendo tecnología a proveedores o a compradores de sus productos*”.<sup>36</sup> Al intercambio de empleados y/o su intercambio de conocimiento, Smarzynska hace referencia como derramamiento horizontal de tecnología.<sup>37</sup>

Desde un punto de vista lógico, y entendiendo la tecnología como conocimiento, resulta inevitable deducir que la transferencia de tecnología puede ocurrir de las más diversas formas, incluyendo, por supuesto, la transferencia de tecnología por derramamiento. Esto es respaldado por Sinani y Meyer en su trabajo, al apuntar que “(...) *los derramamientos de transferencia de tecnología pueden materializarse mediante cuatro canales: demostración-imitación, entrenamiento de empleados, competencia, y ligámenes horizontales*”.<sup>38</sup>

---

<sup>35</sup> Ibídem. p. 5.

<sup>36</sup> Raghavan, Chakravarthi. FDI, TNC-Spread don't necessarily lead to technology transfer. <http://www.twinside.org.sg/title/spread.htm>

<sup>37</sup> Smarzynska, Beata K. Op. cit., p 2.

<sup>38</sup> Sinani, Evans. Meyer, Klaus. Identifying Spillovers of Technology Transfer from FDI: The Case of Estonia. Centre for East European Studies. Copenhagen Business School. 2002. p. 3.

De acuerdo con las explicaciones anteriores, se considera que puede existir transferencia de tecnología mediante el derramamiento ocasionado por empresas que invierten mediante la inversión extranjera directa. Sucede con el intercambio de empleados, con el intercambio informal de información, mediante la simple observación, e incluso voluntariamente mediante la transferencia de conocimiento a los proveedores, además de muchos otros medios

Si bien algunos podrían cuestionarse el impacto de dicho derramamiento, su volumen, y si realmente ocurre una transferencia de tecnología tan considerable como para que las compañías transnacionales se preocupen y los gobiernos se regocijen, esa no es la pregunta en el presente trabajo. Nos interesa, eso sí, partir del punto de que sucede alguna transferencia; y parece estar claro que, siempre que exista inversión extranjera directa, tendrá lugar alguna transferencia y, con ello, podría estarse configurando un nuevo tipo o versión del contrato de transferencia de tecnología. Pero, ¿de qué manera? Ese es nuestro principal planteamiento, el cual veremos más adelante.

Por lo anterior, vale la pena determinar cuáles factores inciden en que la tecnología que se pone a disposición de un pueblo sea absorbida adecuadamente.

#### **b) Mecanismos de absorción de nuevas tecnologías**

Nos interesa en este trabajo desarrollar, con mayor profundidad, la posibilidad de que la transferencia de tecnología ocurra mediante mecanismos denominados informales o, mejor dicho, no contemplados generalmente dentro de los que hasta la fecha se han denominado contratos de transferencia de tecnología. Para ello, resulta oportuno revisar los

factores o elementos que pueden influir en que las personas, comunidades o países puedan absorber la tecnología circundante.

Un estudio muy interesante y bastante bien documentado es el desarrollado por De Albuquerque Barreto. En su obra “Información y transferencia de tecnología: mecanismos y absorción de nuevas tecnologías”<sup>39</sup>, hace extensas referencias a las formas en que las nuevas tecnologías son difundidas y absorbidas por determinado grupo o comunidad.

De su estudio, inicialmente tomamos como punto de partida algunas afirmaciones. Asume la definición de tecnología de Pirro y Longo, como el conjunto de conocimientos —científicos, empíricos o intuitivos— utilizados en la producción de bienes y servicios.<sup>40</sup>

De toda suerte, si nuestro interés es observar cómo la tecnología no se transfiere solo mediante los ya conocidos y tipificados contratos de transferencia de tecnología, resulta importante, además de ubicarnos dentro del plano de una tecnología entendida como conocimiento en general, comprender lo señalado por los investigadores con respecto a los factores que inciden en el potencial de absorción de nuevas tecnologías. En relación con ello, De Albuquerque Barreto expone lo siguiente:

*“El potencial de absorción de nuevas tecnologías depende básicamente de cuatro factores:*

- a) Actividades de investigación y desarrollo de tecnología experimental llevadas a cabo a lo interno de la sociedad;*
- b) Transferencia de tecnología del exterior;*
- c) El nivel de calidad del material tecnológico localizado en el país;*
- d) La competencia operacional en el sector productivo”.*<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> En el presente documento, se trabajó bajo la traducción libre de dicha obra, la cual se encuentra escrita en el idioma portugués.

<sup>40</sup> De Albuquerque Barreto, Aldo.. Infomacao e Transferencia de Tecnologia: mecanismos e absorcao de novas tecnologias. Instituto Brasileño de Información en Ciencia y Tecnología. Brasilia, Brasil. 1992. p. 12.

Tal planteamiento lo hace indicando que los cuatro factores citados son elementos que potencialmente, y si están ahí, pueden generar tecnología que puede ser absorbida. Como vemos, la transferencia de tecnología ocupa un lugar importante. En este punto, es indispensable hacer énfasis en la forma en que, según este autor, tiene lugar el proceso de adopción y difusión de nuevas tecnologías en una sociedad, y su consecuente relación con la teoría del derramamiento de tecnología. De Albuquerque Barreto plantea como situaciones o momentos esenciales en la adopción y difusión de nuevas tecnologías, la existencia de antecedentes contextuales que determinan las condiciones de un pueblo, mecanismos de absorción facilitadores o inhibidores, un proceso de absorción determinado y un momento de adaptación y difusión.

Si bien en el presente trabajo es de interés generar la consideración de que mediante la inversión extranjera directa tiene lugar transferencia de tecnología de manera informal, no lo es determinar el volumen de dicho derramamiento, ni en extremo sus unidades de valor.<sup>42</sup> Ahora bien, sí resulta necesario analizar los cuatro momentos planteados por De Albuquerque Barreto, con la finalidad de comprender cuáles elementos pueden influir en la adopción y difusión del conocimiento y, por ende, en la configuración de la transferencia misma de tecnología.

Los antecedentes contextuales están referidos a las condiciones socioeconómicas de un pueblo, y usualmente se ven marcados por la realidad histórica y sociológica, así como por la realidad educativa, política e industrial. Resultaría a todas luces incomprensible que pueda ocurrir una adecuada transferencia de conocimiento en un pueblo cuyas condiciones socioeconómicas no hayan alcanzado un nivel que permita a sus ciudadanos contar con

---

<sup>41</sup> *Ibíd.*, p. 14.

<sup>42</sup> Existen, eso sí, estudios que ha intentado aproximarse a ellos desde el punto de vista de la productividad..

oportunidades educativas y laborales óptimas para que, efectivamente, tenga lugar su desarrollo.

Nuestro país pareciera contar con dichas condiciones, si observamos que su población tiene un ingreso per cápita de casi diez mil dólares, que su nivel de analfabetismo es de alrededor de un 4%, un número bastante bajo, y que se ubica en la posición número cuarenta y siete en el mundo en el índice de desarrollo humano.<sup>43</sup> No se puede dejar a un lado la realidad política de Costa Rica, marcada por la paz en su historia, un bipartidismo roto por el ingreso de nuevas fuerzas que funcionan como contrapeso, y una estabilidad generalmente apreciada por los pueblos. Además, está claro que en cuanto al nivel educativo, tiene toda la intención de preparar a sus ciudadanos para que sean contratados, en la mayor medida, por compañías inversionistas extranjeras. Estas condiciones nos hacen pensar que el conocimiento puede llegar, no tan difícilmente, a amplios sectores de la población.

Los mecanismos de absorción pueden serlo de dos tipos: facilitadores o inhibidores.<sup>44</sup> Los primeros, obviamente al existir, generan como resultado una mayor capacidad social de aprehender el conocimiento. Entre ellos están la infraestructura educacional (la cual en nuestro país está en constante crecimiento, no solo en la enseñanza general básica y media, sino también en la universitaria), la infraestructura industrial (igualmente en crecimiento), la infraestructura de la información y de comunicación (con cierto deterioro hoy pero promisoriamente repuntando) y el cosmopolitanismo tecnológico (existente solo en algunos sectores sociales, no en todos), así como la voluntad política para coincidir con la voluntades de los distintos sectores económicos (definitivamente esta debe

---

<sup>43</sup> Monge-González, Ricardo, González-Alvarado, Carlos. The Role and Impact of MNC's in Costa Rica on skills development and training: The case of Intel, Microsoft and Cisco. Essay for the International Labor Organization. 2007.

<sup>44</sup> Según De Albuquerque Barreto. Op. cit., p. 20.



ponerse en tela de duda), y la capacidad para generar innovaciones (muy por debajo de la de los países que realmente generan patentes).

Lo anterior cobra más sentido si pensamos en la realidad costarricense y la relacionamos con lo apuntado por Caves:

*“Derramamientos de capacidad y manejo gerencial son débiles para los países que se encuentran lejos de la frontera que refleja eficiencia industrial, altos para los países que han alcanzado un moderado nivel de desarrollo, y bajos para los países avanzados, en los cuales la productividad de las empresas locales está cerca de la productividad de las multinacionales.”<sup>45</sup>*

La segunda forma de los mecanismos de absorción, según de Albuquerque Barreto<sup>46</sup>, la inhibidora, se manifiesta por ejemplo mediante la existencia de sectorización socioeconómica (evidente en nuestro país si analizamos el decrecimiento de la clase media y el crecimiento de un margen importante entre la clase baja y la alta), las relaciones entre generador y receptor de nueva tecnología (debemos entender que usualmente el intercambio contractual de tecnología presente limitaciones enormes para quien recibe), la estructura de poder de la tecnología sustituida (usualmente, la tecnología que se ve amenazada por la nueva tecnología presenta una tendencia a rechazar lo nuevo) y la regulación estatal existente (la cual suele ser protectora del Estado y poco amigable a la introducción de modificaciones al status quo), que contempla legislación relacionada con el registro de patentes, licencias para uso de marcas y, en general, protección a la propiedad industrial.

---

<sup>45</sup> Caves, Richard E. Op. cit.

<sup>46</sup> De Albuquerque Barreto. Op. cit., p 22.

Según De Albuquerque Barreto, al final todo culmina con la absorción de la nueva tecnología. Esta ocurrirá en la medida en que el juego entre las formas facilitadoras e inhibidoras sea perdido por estas últimas. En caso de que así sea, señala textualmente De Albuquerque Barreta:

*“Dividimos el momento de absorción en cuatro fases, que corresponderían a un proceso de absorción: conocer, acreditar, avalar y absorber.*

*En la fase de conocimiento, el sujeto necesita saber que existe una nueva manera de proceder en relación con su forma tradicional de actuación. En esta etapa, existen fuertes ingredientes de información formal e informal y de comunicación.*

*Conocedor del nuevo método de actuar es necesario **acreditar** su eficacia, tenerle confianza, motivación y analizar el valor relativo de modificar su manera de actuar. Influye en esa ponderación la **accesibilidad** de la nueva técnica, o sea, estar disponible para su uso casi inmediato.*

*Una **ventaja relativa** implica un nuevo método en relación con el tradicional, en términos de costos, calidad y competitividad. Es considerada, también, la **compatibilidad** de la nueva técnica con otros métodos de actuación utilizados. La **divisibilidad** representa la posibilidad de modificar parte de la técnica tradicional manteniendo otras que se imponen por factores económicos, culturales, históricos y de tradición de calidad. Finalmente, la **complejidad** de una nueva manera de actuar es analizada en relación con las potencialidades estructurales del microorganismo social en la que será aplicada.*

*Conociendo o teniendo interés, una evaluación efectiva del funcionamiento práctico de una nueva idea justifica o no su incorporación o la sustitución del método tradicional, ocasionando la **absorción**”.*<sup>47</sup>

### **c) Spillovers y transferencia de tecnología**

Nos interesa en este apartado enfatizar en las particularidades de la transferencia de tecnología en relación con las formas más unilaterales y prácticas de transferencia de conocimiento, señaladas arriba. Tratamos de encontrar los puntos en común de dichas formas, para lo cual profundizaremos un poco más en los aspectos más funcionales de cada una de ellas:

- a) La ingeniería en reversa, al implicar el estudio unilateral de productos, con la finalidad de entender mejor su funcionamiento, evidentemente genera conocimiento a la parte que realiza dicho esfuerzo. Esto es, de las tecnologías aplicadas en el sistema productivo, el investigador hallará las mieles del conocimiento en un esfuerzo unilateral por aprender nuevas cosas. La transferencia consiste en el derramamiento generado por la existencia de un producto determinado en un mercado determinado, así como la existencia de un sujeto que ha decidido ampliar su conocimiento. Este, si bien es un acto volitivo por parte de quien realiza la investigación, es un acto al que poco pueden atacar los productores de la tecnología en

---

<sup>47</sup> *Ibíd.*, p. 47.

mención: tan solo podrán confiar en que el sistema de patentes o de protección de la propiedad industrial los proteja.

- b) La información libre, según hiciéramos referencia anteriormente, depende por lo general de dos factores: la existencia de dicha información en el mercado y la posibilidad de acceder a ella. Claro está, no debemos pensar solo que la información se encuentra en material escrito, ya sea en libros, o revistas, o incluso solo en internet. Debemos considerar que la información como tal puede manifestarse de muy diversas maneras, por lo cual dentro de ellas debemos incluir, inobjetablemente, el conocimiento aprendido por los empleados de una empresa que trabaja con tecnología antes no utilizada en el país. Así las cosas, la información de libre acceso consistirá en todo aquel conocimiento al que tengan acceso dichos sujetos y que se encuentre en las más interesantes formas en su entorno laboral.
- c) El intercambio de profesionales es, sin duda, una de las más interesantes formas de transferencia de tecnología actualmente, y además una forma muy contemporánea de este fenómeno. Esto en virtud de elementos como la globalización; los menores costos de mano de obra en países en vías de desarrollo, lo cual hace que empresas extranjeras asienten sus negocios en el país y contraten empleados nacionales; el alto nivel educativo de profesionales nacionales; e incluso el sistema de contratación laboral en nuestro país, el cual permite al patrono privado prescindir de sus empleados cuando así lo considere conveniente. Todos estos factores de una u otra manera ayudan a que la tecnología aprendida por los profesionales, que no se encuentra protegida por regulaciones de propiedad intelectual en general

o por leyes que protejan la información confidencial,<sup>48</sup> fluya tal y como los profesionales fluyen de un trabajo hacia otro.

- d) A pesar de que la inversión extranjera directa puede de alguna manera englobar algunas de las formas arriba citadas, consideramos conveniente tratarla como una forma individual, por cuanto logra encerrar en un solo ámbito casos como el de la información libre y el intercambio de profesionales, y nos acerca al lugar donde queremos llegar.

En casos como los anteriores, es de valor argumentar que normalmente las expresiones de derramamiento de conocimiento o *spillover* no se han considerado como formas de origen de bienes comercialmente negociables. Es de nuestro interés derribar tal costumbre.

En los países latinoamericanos, se observa una preponderancia de la inversión extranjera y la asistencia técnica como mecanismos de transferencia, más que la asociada con licencias de patentes y otros conocimientos no libres. También es notoria la subutilización y la escasa y tardía difusión de tecnologías libres. Esto depende, como veremos más adelante, de la realidad de las economías y de las empresas latinoamericanas, así como del sistema proteccionista de las naciones más desarrolladas.

Según señalamos en el apartado introductorio, nos interesas visualizar en qué medida es posible que ocurra transferencia de tecnología de manera informal, distinta de los métodos contemplados en el contrato de transferencia de tecnología. Nos parece importante, antes de llegar a conclusiones, analizar de manera más detallada la que muchos autores citan como la principal forma de transferir tecnología, al punto de llevarlos a

---

<sup>48</sup> La relación entre el *spillover* y la propiedad industrial existe en la medida en que los regímenes de protección tienen como finalidad, entre otras, evitar el *spillover*.

ignorar la existencia de otras formas igualmente válidas. Así las cosas, nos referiremos a los contratos de transferencia de tecnología sin perder de perspectiva que la definimos en sentido amplio, no estricto.

## CAPÍTULO III

### EL CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

#### Sección I: Definición

##### a) Naturaleza jurídica del contrato de transferencia de tecnología

Los contratos no nacen por sí solos, sino en virtud de una necesidad, la cual, dentro del tema que nos ocupa, está muy relacionada con el mundo de los negocios. Así, una perspectiva empresarial vendría a señalar que las principales funciones de este tipo de contratos están llamadas a delinear los compromisos adquiridos por el proveedor y por el recipiente con respecto a una determinada transacción en la que se transmite conocimiento.

Usualmente los compromisos adquiridos por el proveedor son de dos tipos: el primero alude a la garantía por parte del proveedor de entregar al receptor el derecho de acceso a los bienes tecnológicos propiedad de la compañía y especificados en el contrato, como por ejemplo *know-how*, patentes, marcas, equipos, etc.; el segundo se refiere al compromiso que adquiere el proveedor de, justamente, proveer todo tipo de información, asistencia técnica y otros componentes y servicios necesarios para llevar a cabo con éxito los requerimientos, resultados y niveles de calidad estipulados en el contrato.

En relación con los compromisos por parte del receptor, estos se pueden agrupar bajo dos denominaciones. La primera hace referencia a que dicho receptor está de acuerdo en explotar los derechos transferidos, el *know-how* o el equipo de acuerdo con los términos fijados en el contrato. Esto supone, claro está, que el receptor debe pagar una suma por

concepto de remuneraciones acordadas en el contrato.<sup>49</sup> El segundo tipo de compromisos por parte del receptor se entiende normalmente como el compromiso de confidencialidad.

La doctrina ha sido clara en apuntar que es de conocimiento común el hecho que los contratos de transferencia de tecnología hagan referencia a normativas de confidencialidad. En nuestro país esto se ha visto reforzado mediante la ley número 7975, denominada Ley de Información no Divulgada, de los 22 días del mes de diciembre de 1999, la cual protege información determinada siempre y cuando esta tenga un carácter de secreta, posea valor comercial y se intente proteger por parte de quien la transmite.<sup>50</sup>

Como vemos, en el ordenamiento se tiende a considerar negativamente el conocimiento transmitido mediante el derramamiento, por cuanto se tiende a proteger todo el conocimiento hasta la fecha entendido y definido, ya sea mediante legislación o mediante la contemplación de contratos que lo protejan. Lo interesante del caso es que el conocimiento transmitido por derramamiento parece disponer de elementos que lo mantienen lejos de la regulación a través de las leyes.

Ahora, según analizamos en el capítulo primero, existen tanto los supuestos en los que ocurre la transferencia de tecnología después de una manifestación expresa de consentimiento del transmisor, como aquellos donde tiene lugar la transferencia de conocimiento de formas mucho más informales, y ocurre finalmente porque, en determinadas circunstancias, el desarrollo de su actividad comercial obliga a la transmisión de tecnología por determinadas vías. Aquí debemos comprender también que, si juntamos el hecho de que no solo el conocimiento protegido por los acuerdos de confidencialidad es el valioso, con la realidad de que, como señalamos, existen formas donde media el

---

<sup>49</sup> Hoffman, Kurt. Managing International Technology Transfer: A Strategic Approach for Developing Countries. The International Development Research Centre. Canadá. 1990. pp. 111.

<sup>50</sup> Ley 7975. Ley de Información no Divulgada, de los 22 días del mes de noviembre de 1999.



consentimiento tácito de transmisión de tecnología, las posibilidades que se abren son de sumo interés. Este es justo el momento para revisar los distintos tipos de contrato de transferencia de tecnología comúnmente estudiados, con la finalidad de confrontarlos con algunas eventuales conclusiones que iremos analizando.

### **b) Tipos de contrato de transferencia de tecnología**

Como citamos anteriormente, las manifestaciones más comunes y reiteradas del contrato de transferencia de tecnología en la doctrina se refieren al contrato de franquicias, los contratos de licencias de propiedad industrial y al contrato de *know-how*. No nos interesa desarrollar a profundidad cada uno de estos contratos, mas es importante darnos cuenta de cuál es el elemento principalmente transferido, así como algunas particularidades de la teoría del negocio jurídico en ellos, con la finalidad de valorar cuál es el lugar del derramamiento de conocimiento, si es que lo tiene, bajo la luz de alguno de estos ejemplos. Como hemos visto, en el ordenamiento jurídico hay una tendencia, de alguna manera negativa, hacia la transmisión de conocimiento no aceptada por las partes.

### **c) Aplicación de la teoría del negocio jurídico a los contratos de transferencia de tecnología**

#### **Los contratos de licencias de propiedad industrial**

Según Asensio, en un sentido amplio se puede afirmar que una licencia es una autorización dada a una persona para realizar determinados actos, lo cual implica una

dependencia de una persona frente a otra. En términos jurídicos contractuales, la licencia denota un negocio jurídico bilateral (contrato), por el cual el titular de un derecho autoriza a otra persona a ejercer ese derecho, durante determinado tiempo y a cambio de una contraprestación. En materia contractual, el titular del derecho sigue siendo titular; no pierde tal cualidad por el solo hecho de permitirle a otra persona ejercer su derecho.<sup>51</sup>

Ahora bien, entendemos que los contratos de licencias de propiedad industrial más comunes en nuestro medio son los que hacen referencia a la licencia de patentes o licencia de marcas, los cuales versan sobre determinados bienes registrables que distan mucho de nuestra aproximación. Nos interesa analizar aquel contrato de transferencia de tecnología relacionado con conocimiento que, en principio, parece ser de difícil determinación,<sup>52</sup> pero que comienza a ser cada vez más determinable si atendemos las situaciones o los actos de los cuales emana el derramamiento. Como ejemplos, podemos citar el conocimiento proveniente de las formas de resolución de problemas técnicos de multinacionales, cursos o capacitaciones sobre idiomas, reuniones con altos jerarcas, técnicas administrativas, de salud ocupacional, etc. De todas maneras, repasemos cómo se configuran, a grandes rasgos, los elementos del negocio jurídico en este tipo de contratos, con la intención de contrastarlos más adelante con nuestra propuesta:

1. Los **sujetos** en este tipo de contratos ven afectados adicionalmente sus requerimientos, por ser contratos sobre bienes o derechos registrables. El requisito más importante en este apartado está referido a la titularidad del derecho que se transmite. Se denominan licenciante y licenciario, y deben cumplir una serie de formalidades para que los contratos tengan validez y eficacia.

---

<sup>51</sup> Asensio, Pedro A. Contratos internacionales sobre propiedad industrial. Editorial Civitas. Madrid. 1995. pp. 65 y 75..

<sup>52</sup> En este momento nos interesa que terceros desarrollen la determinación de las unidades de medición del conocimiento.

2. *“El **objeto** del contrato de licencia consiste en la explotación de la invención patentada por parte del licenciataria, nacida de la obligación fundamental del contrato, cual es el no ejercicio por parte del licencianta de su derecho de exclusión, otorgado por el monopolio conferido por el título estatal, frente al licenciataria, pues a partir de ahí nacen las demás obligaciones de las partes contratantes”.*<sup>53 54</sup>
3. La **voluntad** de las partes debe ser explícita. La formación del consentimiento debe estar libre de todo vicio y debe ser explícita y referirse a los derechos que se están autorizando. Resulta evidente que, por tratarse de derechos respaldados por un título emitido por el Estado, la manifestación de la voluntad debe versar explícitamente sobre dichos derechos.
4. La **forma** de los contratos de licencia debe seguir una serie de requisitos necesarios para que la finalidad del contrato sea válida y eficaz. El hecho de que estos contratos versen sobre licencias estatalmente emitidas, hace necesario el cumplimiento de determinadas formalidades para que la inscripción de la licencia sobre el derecho tenga lugar ante el Registro respectivo y que, por lo tanto, tenga eficacia ante terceros.
5. La **causa** en los contratos de licencias de propiedad industrial tiene que ver con la finalidad de las partes de transmitir derechos registrados para obtener: a) una retribución económica a partir de esa transacción (licencianta), y b) la posibilidad de utilizar determinado derecho a su favor (licenciataria).

---

<sup>53</sup> Porras Guzmán, Warner. “El contrato de licencia de los derechos de propiedad industrial”. Tesis para optar por la Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 2001. p. 115.

<sup>54</sup> Aquí debemos hablar ya sea sobre la invención o sobre la marca.

6. El **plazo** o término de estos contratos obedece ya sea a la expiración del plazo de registro del bien ante su Registro respectivo, la conclusión del período de duración del contrato, o la ocurrencia de uno de los supuestos acordados sobre terminación de la relación negocial.

### **El contrato de franquicias**

Monge Rodríguez y Oreamuno Morera definen el contrato de franquicias, citando la propuesta de definición del Comité Belga de la Distribución, como “(...) *un sistema de colaboración entre dos empresas diferentes pero ligadas por un contrato en virtud del cual una de ellas concede a la otra, mediante el pago de una cantidad y bajo condiciones bien determinadas, el derecho de explotación de una marca o una fórmula comercial representadas por un símbolo gráfico o un emblema y asegurándole al mismo tiempo una ayuda y unos servicios regulares destinados a facilitar esa explotación*”.<sup>55</sup>

Citan también a la Asociación Internacional de Franquicias de los Estados Unidos, al señalar que una franquicia es una relación en la que el concedente confiere cierto privilegio al concesionario para explotar determinado producto o marca de su propiedad, a cambio de determinada remuneración.<sup>56</sup>

La primera definición es mucho más específica y bastante mejor elaborada. Además, para nuestros efectos, recoge elementos importantes, tales como: a) el establecimiento de una relación comercial contractual entre las partes: una que otorga un derecho y otra que lo recibe para su explotación, b) la determinación de los bienes por explotar, c) la concesión de un derecho, d) la existencia de una remuneración o pago por

---

<sup>55</sup> Monge Rodríguez, Gonzalo José y Oreamuno Morera, Carlos José. El contrato de franchising. Tesis de grado para optar por la Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1989. p. 48.

<sup>56</sup> *Ibidem*, p. 44.

concepto de la transmisión de determinados elementos y conocimiento, y e) la garantía de asistencia de parte del concedente en beneficio del concesionario, para garantizar el éxito de la relación.

A nuestro estudio le concierne primordialmente analizar la existencia de los elementos que conforman el negocio jurídico en estos contratos, con la intención de identificar información que se puede reinterpretar más adelante. Revisemos el sujeto, el objeto, la voluntad, la forma, la causa y el plazo:

- a) Los **sujetos** contratantes en un contrato de franquicias se denominan comúnmente franquiciante y franquiciado. El franquiciante es el titular de bienes y derechos que corresponden, usualmente y por la naturaleza de la transacción, tanto a bienes sujetos a licencias como a bienes no registrables. Entendemos que el franquiciante tiene en su haber nombres comerciales, marcas, logotipos, e incluso patentes, así como también conocimiento determinado, no sujeto a registros, del tipo denominado como *know-how*. El franquiciado en esta relación contractual es quien, por virtud del acuerdo, está en disposición de pagar una remuneración o regalías sobre las ventas para recibir los anteriores bienes en conjunto, con la finalidad de reproducir ese bien final que se transfiere, que es la franquicia, y así obtener un ingreso.<sup>57</sup>
- b) El **objeto** de este tipo de contratos es, sin duda, la transmisión de bienes y conocimientos determinados para su reproducción posterior. Umaña Rojas y Pérez Vargas, en relación con la tutela jurídica de intereses negociales, señalan que dichos intereses “(...) *deben ser merecedores de tutela, guardar una*

---

<sup>57</sup> En relación con los sujetos de este contrato, sobre la protección del franquiciado, UNIDROIT acordó en el 2002 la necesidad de que el franquiciante le haga una revelación de información al franquiciado, días antes de la firma del contrato final. Se llegó a considerar que el franquiciado era la parte más vulnerable de la relación.

*relación con los valores del ordenamiento. Sólo entonces puede el negocio desplegar su función jurídica, la cual se resume en la síntesis de sus efectos”*.<sup>58</sup>

- c) La **voluntad** de las partes debe ser explícita. En este tipo de contratos normalmente consta, por escrito, la clara expresión de la voluntad tanto del franquiciante como del franquiciado, de negociar el conjunto de bienes en cuestión, con la finalidad de que el franquiciado reproduzca una forma de hacer negocios, para beneficio económico del franquiciante. Es difícil que existan dudas con respecto a la manifestación de voluntad, por cuanto los medios que se transmiten suelen ser, como señalamos, bienes sujetos de tutela registral, así como otros bienes que, para tener valor transaccional, han de estar adecuadamente determinados.
- d) La **forma** es libre en nuestro ordenamiento, y el contrato es atípico en nuestro medio. Se configura en la generalidad de los casos como una forma escrita denominada contrato de franquicias, que incluye elementos que determinan lo transferido; es decir, se incluyen particularidades determinantes de la relación comercial, así como copias u originales de certificados de marcas, contratos de licencia, determinación de conocimientos, prácticas, precio, condiciones, etc.
- e) La **causa** en este tipo de contratos se refiere al interés de las partes por transmitir un conjunto de bienes (interés del franquiciante) que, como conjunto, pueden reproducirse para echar a andar (interés del franquiciado) exitosamente un negocio ya conocido.

---

<sup>58</sup> Umaña Rojas, Ana Lorena y Pérez Vargas, Víctor. “Elementos del negocio jurídico”. Antología de Derecho Privado, Facultad de Derecho, Universidad de Costa Rica, 1984. p 416.

- f) En relación con el **plazo** o término del contrato de franquicias, se suele pactar en términos de una cantidad considerable de años prorrogables por acuerdo de las partes, o bien, de forma indefinida hasta que no tengan lugar causales de terminación. Lo interesante en cuanto al plazo o término es que se suele hablar de la posibilidad del franquiciante de terminar con la relación contractual en caso de constatar que el franquiciado se halle incumpliendo las condiciones en las que se ha comprometido a reproducir el producto final.

Los contratos de franquicias, como hemos visto, implican la transmisión de conocimientos de dos tipos: patentables y no patentables pero secretos, útiles y determinables. Son un ejemplo, también, de cómo en nuestro ordenamiento jurídico se valora y tutela el conocimiento comercialmente útil: ejemplifican la protección integral del conocimiento, puesto que suelen encerrar, como vimos, dos tipos fundamentales de conocimiento. Son una muestra de una tendencia, por parte de quien posee el conocimiento, a protegerse de eventuales derramamientos.

### **El contrato de *know-how***

En su ensayo sobre el contrato de *know-how*, Céspedes Ugalde lo define como un contrato que se celebra entre dos o más empresas, por el cual una confiere a la otra una serie de técnicas y procedimientos (normalmente no patentados, ya sea porque no son patentables o porque no se desea divulgar la técnica) para la fabricación de un artículo o explotación de una actividad, que por la investigación y experiencia ha desarrollado dicha empresa y que son secretos, que a corto plazo no hay otra forma de conseguirlos en el

mercado, a cambio de una contraprestación X y con la condición de no divulgar secretos confiados.<sup>59</sup>

Ortega Parra define el *know-how* propiamente, como la serie de conocimientos o métodos con posibles aplicaciones industriales o mercantiles. El contrato de *know-how* es un negocio jurídico por el cual una parte (transmisor) se compromete a poner a disposición de la otra (adquirente o receptor) los conocimientos técnicos constitutivos del *know-how* de modo definitivo, desprendiéndose de ellos en todo o parte, o bien, se obliga a comunicar dichos conocimientos, posibilitando su explotación por un tiempo determinado, a cambio de una contraprestación (normalmente, una cantidad de dinero calculada como porcentaje sobre producción o venta).<sup>60</sup>

Otra referencia a este tipo de contratos es la planteada por Rodríguez Zárate y Chavarría Negrini, quienes, al citar al Banco Interamericano de Desarrollo, señalan que la esencia de los contratos relativos a la transmisión de *know-how* es la revelación, a cambio de un precio, de conocimientos no patentados, susceptibles de aplicación industrial. En general, tales conocimientos son reputados “secretos” o “confidenciales”, calificación de la cual se derivan obligaciones de confidencialidad a cargo del receptor.<sup>61</sup> La finalidad de la transmisión es, en este caso y sin duda, su reproducción posterior por parte del receptor.

Stumpf concluye, luego de revisar una serie de definiciones, las cuales en su mayoría adhieren al *know-how* la necesidad de que sea secreto, que el *know-how* es “*un saber no protegido por derechos de tutela industriales. Por lo común existe un secreto.*

*Pero esto no es una condición. Lo que interesa es si el beneficiario del know-how tendría*

---

<sup>59</sup> Céspedes Ugalde, Aura. El contrato de know-how o de provisión de conocimientos técnicos. Revista Judicial. Tomo I. Número 64. San José, Costa Rica. 1997. p. 89.

<sup>60</sup> Ortega Parra, Sonia. Para qué sirven el contrato de know how y la licencia de patente. Diferencias. [http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato\\_know\\_how.msp](http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato_know_how.msp)

<sup>61</sup> Rodríguez Zárate, Leonardo. Leonardo, Chaverri Negrini, Carlos. Los contratos de transferencia de tecnología. Tesis de graduación para optar por el título de Licenciado en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1990. Tesis 12027 - Tinoco



*acceso o no a ese saber de no mediar un contrato.” (...) “Por know-how han de entenderse, por ende, conocimientos y experiencias de orden técnico, comercial y de economía de empresa, cuya utilización le permite o, llegado el caso, le hace posible al beneficiario no solo la producción y venta de objetos, sino también otras actividades empresariales tales como organización y administración”.*<sup>62</sup>

Mucho más amplio es Cabanellas en su obra sobre contratos de licencia y de transferencia de tecnología, al identificar o denominar el contrato de *know-how* como un contrato de provisión de conocimientos técnicos no patentados. Reconoce que este tipo de contratos son *“aquellos por los que se transfieren ciertos conocimientos técnicos no patentados, alterándose o no los derechos que sobre la utilización de tales conocimientos tiene el transmisor, pudiendo ser la transferencia a título temporal o definitivo”*. Admite, también, que puede ser a título gratuito.

A pesar de respetar afirmaciones como las de Demin, quien considera que el contrato de *know-how* es *“una convención por la cual una persona, ya sea física o jurídica, se obliga a hacer gozar al otro contratante de derechos que posee sobre ciertas fórmulas y procedimientos secretos, durante cierto tiempo y en virtud de determinado precio”*<sup>63</sup>, Cabanellas intenta distinguir diferentes categorías entre los conocimientos técnicos no patentados, a saber:

- a) Conocimientos patentables, pero no patentados
- b) Procedimientos técnicos que no son patentables
- c) Conocimientos llamados de orden empírico, definidos como aquellos conocimientos de detalles de aplicación de un procedimiento, adquiridos

---

<sup>62</sup> Stumpf, Herbert. *El contrato de know-how*. Editorial Temis. Bogotá, Colombia. 1997. Pág. 12.

<sup>63</sup> Cabanellas, Guillermo. *Contratos de licencia y de transferencia de tecnología en el derecho privado*. Primera edición. Editorial Heliasta. Buenos Aires, Argentina. Pág. 30.

progresivamente mediante múltiples experiencias, que constituyen un elemento del activo de la empresa que los posee y cuya función es permitir la optimización de los procedimientos a los que se refieren<sup>64</sup>

- d) Habilidad técnica, caracterizada por no existir sino en relación con individuos que la poseen, y por no poder transmitirse mediante descripciones verbales.<sup>65</sup>

Cabanellas es sumamente amplio en sus apreciaciones. Su interés por abarcar la globalidad de contratos de provisión de conocimientos técnicos, lo hace presentarnos uno de los estudios más serios al respecto. Clasifica los contratos de provisión de conocimientos, casi al mismo tiempo que considera en su trabajo la posibilidad de que algunos otros contratos se parezcan o confundan con estos, debido a la similitud en algunos de sus elementos:

- a) Contratos de cesión (o venta) de conocimientos técnicos y contratos de uso (o licencia) de conocimientos técnicos
- b) Contratos que otorgan un suministro continuado de conocimientos y contratos que suponen una transferencia única y no repetible de conocimientos
- c) Contratos “puros” de transmisión de conocimientos técnicos y contratos “combinados” de transmisión de conocimientos técnicos
- d) Contratos que tengan por objeto conocimientos que constituyen secretos de fábrica o industriales y contratos cuyo objeto es otro tipo de conocimientos

---

<sup>64</sup> Fundamental para nuestras apreciaciones.

<sup>65</sup> Cabanellas, Guillermo. *Op. cit.*, p. 30.

- e) Contratos que tengan por objeto conocimientos patentables y contratos sobre conocimientos no patentables
- f) Contratos cuyo objeto sea otorgar derechos exclusivos sobre los conocimientos transmitidos y contratos sin tal exclusividad<sup>66</sup>

Posiblemente por su contexto histórico, Cabanellas no contempló aquel contrato de provisión de conocimientos técnicos que tiene lugar mediante el derramamiento de conocimiento. Por ello, en nuestro criterio, uno de los mejores intentos por clasificar la contratación de la transferencia de conocimiento, carece de un apartado. Esta afirmación no pretende ser presuntuosa, sino que considera el peso que las nuevas tendencias y tecnologías pueden llegar a tener sobre el derecho.

En su afán por descartar posibilidades y quedarse con la más acertada de las clasificaciones de contratos de provisión de conocimientos técnicos, Cabanellas somete a comparación o distinción el contrato de provisión de conocimientos técnicos, con: contratos de compraventa, contratos de locación de cosas, contratos de prestación de servicios técnicos, contratos de sociedad, contratos de trabajo y contratos de enseñanza. Veremos, más adelante, que el conocimiento al cual nos referimos en el presente trabajo, se acerca pero se escapa siempre del conocimiento apuntado por Cabanellas; aunque se acerca al referirse a contratos cuyo objeto es otro tipo de conocimientos, se queda corto al definir ese tipo de conocimientos.

El contrato de *know-how* es el que nos resulta más interesante por cuanto hace referencia a cierto tipo de conocimiento que se acerca al tipo de conocimiento sobre el cual

---

<sup>66</sup> *Ibidem*, p. 32.

versa nuestro trabajo, sin ser igual. Si analizamos los elementos del negocio jurídico en este tipo de contratos, nos encontramos con lo siguiente:

- a) Los **sujetos** en el contrato de *know-how* no tienen un nombre definido por la doctrina, dada su atipicidad, por lo cual nos referimos a ellos como el transmisor y el receptor. Sus características o requisitos están definidos por los requisitos específicos que debe poseer un sujeto de derecho con capacidad para actuar. Lo interesante del caso es que este contrato permite la transmisión de un bien que, por definición, es de alguna manera más amplio que lo que podría ser la transmisión de una licencia, y por ende la definición del bien transmisible cobra importancia.
- b) El **objeto** corresponde, sin duda, a la transmisión de información determinada que, en la mayoría de los casos, es secreta, importante o útil, y como señalamos, determinada o determinable. Es importante reconocer en este momento que, siempre que el conocimiento transmitido cumpla las características señaladas pero se encuentre protegido por los parámetros propuestos por la ley número 7975, denominada Ley de Información no Divulgada, de los 22 días del mes de diciembre de 1999, tendremos un objeto no posible por tornar en ilícito. Esto nos lleva a reflexionar sobre la intención final del presente trabajo, la cual, como iremos viendo más adelante, pretende sugerir cierta área que se escapa del fuero de aplicación o cobertura del contrato de *know-how*, por hacer referencia a un objeto que, a pesar de ser útil o importante, se aleja del carácter secreto, de forma tal que no se puede

considerar para ser transmitido mediante el contrato de *know-how* ni cae dentro de las limitaciones o protección del secreto protegido por la ley señalada.

- c) La **voluntad** de las partes sigue haciendo referencia a la voluntad de tipo bilateral. La transmisión de conocimientos técnicos valiosos, determinables y secretos, hace necesario que, para transmitirlos y que puedan ser aprovechados, medie un acuerdo bilateral. Ahora bien, el consentimiento puede darse, sin lugar a dudas, de forma tácita. Pasamos por alto el análisis de los vicios en la voluntad, los cuales no son de fundamental interés para nuestro planteamiento.
- d) La **forma** de transmisión de este tipo de conocimiento es libre, y el contrato mediante el cual tiene lugar es atípico. Estará determinada por el bien transmitido y por el resto de consideraciones que las partes deseen incluir en ella. En caso de no cumplirse la reciprocidad de un acuerdo, no se configurará el contrato de *know-how*, sino que tendrá lugar la transmisión de conocimiento en virtud de algún vicio en la voluntad o consentimiento de una de las partes.
- e) La **causa** en este tipo de contratos se define como la necesidad de transmisión de conocimientos particulares, con determinado valor pecuniario, para aprovechamiento de otro, a cambio de un interés pecuniario. Las motivaciones para que ocurra este contrato son tan variadas como las oportunidades de negocio que puedan surgir de la aplicación de determinado conocimiento.

f) El **plazo** o término en estos contratos es un tema de no tan sencilla resolución. En algunos casos se da la transmisión de conocimiento por una sola ocasión, muy de la mano con el tipo de conocimiento que se transmite. En otros, existe una obligación continua de provisión de conocimientos cada vez más actualizados. Si hacemos referencia a la terminación contractual con respecto a lo anteriormente señalado, llegaríamos sin duda a situaciones en que habría que hacer una devolución de documentación sobre el conocimiento transmitido<sup>67</sup>, o bien, cesar en la transmisión de conocimientos por parte del transmitente, y la consecuente cesación del pago por parte del receptor. Esto nos lleva a reflexionar, no tanto sobre el plazo o término en estos contratos, sino sobre las características o particularidades del bien transmitido.

Podemos aquí trazar una línea que separa dos caminos en la discusión, si reparamos en las características de los conocimientos a los que estamos haciendo referencia: el *know-how* es comúnmente de carácter secreto, y existe la necesidad de transmitirlo mediante un contrato. Estas situaciones, bajo la luz del conocimiento al cual hacemos referencia en el presente trabajo, nos llevan a concluir que, en efecto, el conocimiento transmitido mediante el derrame o *spillover* es un conocimiento aparte, un conocimiento no enmarcado dentro de las consideraciones del contrato de *know-how* por no ser necesariamente secreto y porque no se transmite, por definición, necesariamente con un contrato. Nuestro planteamiento propone que determinado conocimiento, el cual no ha sido considerado por los tipos

---

<sup>67</sup> La devolución del conocimiento mismo es un imposible.

normales de contrato de transferencia de tecnología, de hecho ya se está transmitiendo mediante un contrato. Más adelante esbozaremos conclusiones al respecto.

Si analizamos bien el concepto del *know-how* y posteriormente estudiamos un poco el sentido de su existencia y su forma de transmisión, algunos podrían decir que el conocimiento o tecnología al cual hacemos referencia en este trabajo, y que es sujeto de transmisión mediante el derramamiento, es justamente este tipo de conocimiento denominado *know-how*. Pero no debemos olvidar, como hemos venido estudiando, que el *know-how* no es el único tipo de conocimiento con algún valor. Podemos referirnos al *know-how* y darnos cuenta de cómo los requerimientos para su configuración pueden no estarse cumpliendo de forma estricta, sino que comiencen a aparecer áreas grises sobre este. Tampoco debe olvidarse que existen muchas formas de transmitir el conocimiento.

#### **d) Marco legal para la transferencia de tecnología en Costa Rica**

Si revisamos la legislación actual de nuestro país, resulta evidente la inexistencia de una ley expresa para regular la transferencia de tecnología explícitamente como tal. Luego de los análisis anteriores, tenemos claro que nuestro interés versa sobre la transmisión de conocimiento no relacionada con la propiedad industrial registrable, sino más bien con un conocimiento más cercano a lo que se define como *know-how*. Las referencias legales que más se acercan a este concepto están relacionadas, primero, con el negocio jurídico de forma general<sup>68</sup>; segundo, con el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas; y tercero, con la promoción del desarrollo científico y tecnológico.

---

<sup>68</sup> Estipulaciones civiles y comerciales que está de más analizar en este trabajo, debido a su generalidad.

La Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, ley número 8262, del 2 de mayo del 2002, hace una referencia menor a la transferencia de tecnología al establecer, en su artículo 24, el interés estatal por promover la transferencia de tecnología sana y actualizada, como medio para promover el concepto de desarrollo empresarial sostenible, dirigido a armonizar la producción empresarial con los recursos naturales y la calidad de vida de los habitantes<sup>69</sup>. Esto evidencia una realidad palpable: las pequeñas y medianas empresas pueden llegar a entroncarse con las empresas multinacionales y adquirir conocimiento.

La Ley de Promoción del Desarrollo Científico y Tecnológico y Creación del MICYT (Ministerio de Ciencia y Tecnología), número 7169 del 26 de junio de 1990, es un tanto más explícita al respecto, al reconocer la importancia de la tecnología para nuestro país y hacer afirmaciones como las siguientes:

*“Artículo 3- Son objetivos específicos para el desarrollo científico y tecnológico:*

*(...) b) Apoyar la actividad científica y tecnológica que realice cualquier entidad privada o pública, nacional o extranjera, que contribuya al intercambio científico y técnico con otros países, o que esté vinculada con los objetivos del desarrollo nacional.*

*(...) e) Estimular la innovación tecnológica como elemento esencial para fortalecer la capacidad del país, para adaptarse a los cambios en el comercio y la economía internacional, y para elevar la calidad de vida de los costarricenses.*

---

<sup>69</sup> La Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, ley número 8262, del 2 de mayo del 2002



(...) f) *Estimular la gestión tecnológica en el nivel nacional, para la reconversión del sector productivo costarricense y el incremento de la capacidad competitiva, a fin de que sea capaz de satisfacer las necesidades básicas de la población*".<sup>70</sup>

En su artículo 25, dicha ley incluye un aspecto interesante. Se crea el Registro Científico y Tecnológico, ante el cual, entre otras, podrán inscribirse las empresas de base tecnológica y los contratos de transferencia de tecnología suscritos con empresas extranjeras.<sup>71</sup>

Los puntos anteriores indican que el tema de la transferencia del conocimiento ha ido adquiriendo mayor importancia con los últimos años, más aun si consideramos que tanto la inversión extranjera como la inversión nacional en tecnología se han ido asentando en el país. Como vemos, la finalidad de la ley es incentivar una adecuada inserción de conocimiento en el país, así como su intercambio en conjunto con las empresas nacionales. De interés para nuestro estudio es, sin duda, el artículo cuarto, el cual en su inciso h) señala como deber y responsabilidad del Estado: *"Promover la elaboración de los instrumentos jurídicos adecuados para la promoción del desarrollo científico y tecnológico"*.<sup>72</sup>

No somos de la tendencia —como muchos suelen plantear— de que se deba promulgar una ley para regular hasta las más minúsculas variables de la transferencia de tecnología. Creemos, principalmente en relación con el conocimiento no registrable, que el mercado y las partes están en capacidad suficiente de llegar a acuerdos justos. Por ello, interpretamos el inciso citado como el deber y responsabilidad del Estado, ya sea de elaborar instrumentos jurídicos cuando promuevan, o bien, dejar fluir las negociaciones

---

<sup>70</sup> Ley de Promoción del Desarrollo Científico y Tecnológico, n.º. 7169, de 1990.

<sup>71</sup> Dichas inscripciones no son obligatorias.

<sup>72</sup> *Ibidem*.

comerciales entre las partes, ya sean privadas o entre un tercero y el Estado —debidamente autorizado al efecto—, cuando los instrumentos jurídicos no puedan hacer más que entorpecerlas.

Ahora bien, la legislación en la materia que debemos analizar con mayor detenimiento por estar directamente relacionada con nuestro punto de interés, es la Ley de información no divulgada, número 7975, de los 22 días del mes de diciembre de 1999, a la cual ya hicimos referencia. Por eso merece un análisis más profundo, con la intención de comprender sus alcances.

Esta ley es muy específica, al establecer como sus objetivos, por un lado la protección de información no divulgada relacionada con secretos comerciales e industriales; y por el otro, la promoción equilibrada de la transmisión del conocimiento. Ahora bien, para lograr lo anterior, establece como ámbito de protección un conocimiento que, por ley, debe cumplir las siguientes características:

1. Constar en algún tipo de documento, electrónico o físico;
2. Ser secreta;
3. Ser mantenida en secreto por alguien;
4. Que el hecho de ser secreta le agregue valor comercial.<sup>73</sup>

Si prestamos atención, veremos que los puntos medulares de la protección residen en la documentación y en lo secreto de la información. Un análisis más o menos estricto del bien protegido por esta ley, nos obliga a ligarla con la definición de *know-how* en sentido estricto. El valor competitivo, al cual haremos referencia más adelante, en relación con el *know-how*, le está otorgado mediante su confidencialidad. Analizaremos, también más

---

<sup>73</sup> Ley de Información no Divulgada. Ley 7975 de los 22 días del mes de diciembre de 1999.

adelante, que existe una gran cantidad de conocimiento técnico, transmisible, no secreto y no necesariamente ligado a algún documento, que está siendo transmitido en gran cantidad en medio de ambientes laborales donde se maneja conocimiento altamente técnico. Más adelante intentaremos delimitar las características de dicho conocimiento, con la finalidad de proponerlo como un objeto contractual determinable. Dicho conocimiento, en virtud de sus características, y más aun de que no le aplica la protección otorgada por la Ley de Información no Divulgada, número 7975, de los 22 días del mes de diciembre de 1999, sí se ajusta al tema de la transferencia de tecnología, pero se aleja por definición del marco legal que protege los secretos comerciales.

## **Sección II:** Particularidades importantes del contrato de *know how*

### **a) Características del conocimiento transmitido**

El objeto del contrato de *know-how*, como vimos, se refiere a la transmisión de conocimiento que sigue ciertas características o particularidades determinantes: ha de ser un conocimiento secreto, útil o importante, y determinado. Es conocimiento que, sin temor a equivocarnos, tiene *algún valor*. La doctrina presenta discusiones interesantes en torno a la definición del concepto, principalmente en relación con dos supuestos: primero, la necesidad de que el conocimiento transmitido sea secreto; y segundo, la necesidad de que sea transmitido mediante un contrato. La lógica de lo anterior es, evidentemente, pensar que el hecho de ser secreto le añade valor al conocimiento. Gómez Segade respalda estas

afirmaciones al plantear que “si desaparece el secreto, el know-how pierde su valor competitivo”.<sup>74</sup>

Siguiendo los mismos planteamientos, podemos ver cómo en internet, por ejemplo en el sitio de Microsoft dirigido a emprendedores, al analizar las diferencias entre el contrato de *know-how* y los contratos de licencias de patentes, se asevera que el contrato de *know-how* “se diferencia de una licencia de patentes en que toda invención patentada está, no sólo protegida, sino que deja de ser un secreto para la empresa que lo ha efectuado, lo que no sucede en los contratos de *know-how*, ya que el secreto de la nueva técnica o de la invención para éstos últimos es fundamental, por lo que no se llegan a patentar la mayoría de las veces”.<sup>75</sup>

A manera de ejemplo, en relación con el carácter secreto del conocimiento que se transmite mediante el contrato de *know-how*, la World Intellectual Property Organization (Organización Mundial sobre la Propiedad Intelectual, WIPO por sus siglas en inglés), reconoce en los contratos de *know-how* propuestos en su sitio web, que las partes deberán tratar con total confidencialidad la información o conocimiento transmitido.<sup>76</sup>

Según la doctrina, lo que hemos esgrimido hasta ahora corresponde a definiciones en el sentido estricto. Como hemos visto, dichas definiciones giran en torno al carácter secreto del conocimiento transmitido. En el sentido amplio, el tema gira más bien alrededor, diríamos, de su función, al punto que algunos nos llevan a considerar la posibilidad de que a todo conocimiento no protegido por derechos de propiedad industrial, cuyo propósito de transmisión sea la adquisición de conocimientos o técnicas para ser

---

<sup>74</sup> Gómez Segade, José Antonio. El secreto industrial (Know How). Concepto y protección. Madrid. España. Editorial Tecnos. Segunda edición, p. 149. 1974.

<sup>75</sup> [http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato\\_know\\_how.msp](http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato_know_how.msp)

<sup>76</sup> <http://www.wipo.int/tk/en/databases/contracts/texts/html/tbgri.html#confidential>

aplicados para la producción, se le puede aplicar la definición de conocimiento entendido como *know-how*.<sup>77</sup>

Lo anterior, aunado a la propuesta de Stumpf, la cual amplía las fronteras al admitir que “*lo que interesa es si el beneficiario del “know-how” tendría o no acceso a ese saber de no mediar un contrato*”<sup>78</sup>, nos sigue llevando a la que hemos denominado *utilidad* del conocimiento. Con esto queremos decir que, pese a no contemplar la necesidad de que el conocimiento sea secreto, sí es necesario que su transmisión tenga como fin ulterior su aplicación en determinado proceso productivo, y esta situación debe estar delineada contractualmente. Esto conlleva a la necesidad de la voluntad de las partes al momento de aceptar la existencia de un conocimiento transmisible, no necesariamente secreto, pero sí accesible mediante una redacción detallada en un documento. Esta afirmación nos mantiene cerca del *know-how*, aunque sea en el sentido amplio, pero nos hace permanecer un tanto distantes del tipo de conocimiento, que según reconocen muchos, se transmite mediante el derramamiento.

Por último, no debemos omitir el estudio exhaustivo de Cabanellas, quien en su tarea por delimitar el contrato de provisión de conocimientos técnicos, abarca, diríamos, la mayoría de los supuestos. Lo particular del estudio de Cabanellas es, sin duda, que respeta hasta el final —a pesar de que la línea comience a parecer borrosa— el carácter, o mejor dicho, la finalidad técnica del conocimiento, lo que denominamos arriba como su *utilidad*. Esta utilidad nos permite discernir entre el conocimiento técnico *know-how* y el conocimiento técnico transmitido mediante el derramamiento, porque, como veremos más adelante, este último puede no estar definido por su utilidad en la aplicación de

---

<sup>77</sup> Rodríguez Zárata, Leonardo. Chaverri Negrini, Carlos. Op. cit., p. 185.

<sup>78</sup> Stumpf, Herbert. Op. cit., p. 12.

determinado o particular proceso productivo. Puede ser más informal que eso, y requerir, digamos, de un esfuerzo de ensamblaje de quien lo ve derramarse sobre sí.

#### **b) Comparación con el conocimiento transmitido vía *spillover***

Como hemos venido analizando, hay formas de transferencia de tecnología que no necesariamente requieren de un acuerdo explícito entre las partes. Así mismo, existe conocimiento que no necesariamente por su nivel técnico es o deba ser secreto. Afirmamos también que existe conocimiento transmitido que no es *know-how* en virtud de que no se le transmite fundamentándose en la utilidad de reconstruir determinado proceso productivo.

Estas afirmaciones las respaldan, en entrevistas que mantuvimos con ellos, el economista Ricardo Monge González<sup>79</sup> y la abogada Gabriela Llobet Yglesias<sup>80</sup>. Ambos están de acuerdo en que, debido al derramamiento de conocimiento que está teniendo lugar en el país mediante la inversión de empresas multinacionales, se está transmitiendo una enorme cantidad de conocimiento técnico en beneficio de empleados costarricenses, conocimiento técnico pero no necesariamente secreto, y todo está teniendo lugar mediante una aprobación tácita de las partes. Este conocimiento —alejándonos un poco de Cabanellas— es sumamente útil, no solo para la cotidianidad de dichos empleados, sino para, eventualmente, su relocalización o contratación por otros patronos, o la puesta en marcha de sus propios proyectos; pero no es un conocimiento estrictamente útil para la reproducción de la puesta en marcha de determinados procesos productivos. Pero, ¿de qué

---

<sup>79</sup> Don Ricardo es miembro fundador y director ejecutivo de la Fundación CAATEC (Comisión Asesora en Alta Tecnología) de Costa Rica.

<sup>80</sup> Doña Gabriela es la actual directora ejecutiva de Cinde, ex viceministra de Comercio Exterior y ex directora de Relaciones Públicas de Intel.

tipo de conocimiento estamos hablando en estos casos? Este tipo de conocimiento es distinto del que hemos venido analizando y es parte medular de nuestros planteamientos.

Un intento por definirlo es el siguiente: el conocimiento derramado mediante el *spillover*, que analizamos, es conocimiento no patentable, útil para la parte que lo recibe y en relación con el contexto en el cual lo recibe. Se potencia según la capacidad técnica de quien lo aprehende y proviene de un hacer de quien lo derrama. Por su forma de transmisión, sabemos que no es conocimiento secreto. Es conocimiento transmitido por interrelaciones sociales, normalmente laborales. Se le puede asignar un valor en la medida en que se determine cuál acción genera y derrama, y en tanto se valore la utilidad de quien lo recibe. Por ello es, como vemos, comerciable, y además, dependiendo de las variables anteriores, será único, lejos de pertenecer al mundo de las cosas comunes, inapropiables. Es un bien en el sentido de que es útil, pues su obtención es de utilidad para la parte, como se desprende de la relación que hacemos con afirmaciones del Dr. Víctor Pérez al citar a Samuelson,<sup>81</sup> y en la medida en que se ha configurado como una unidad objetiva plenamente delimitable, siempre en relación y de acuerdo con la acción que lo genera.

Entonces, este conocimiento requiere de ensamblaje y funciona para mejorar los procesos productivos, pero no es necesariamente su meta. En virtud de lo anterior, dicho conocimiento genera una probabilidad de ganancia. Es un conocimiento necesariamente de información industrial, concatenable, reproducible a través de relaciones intelectuales y productivas que dependerán de distintos elementos para su apreciación.

Así las cosas, a manera de síntesis, este conocimiento tiene las siguientes características:

- Es útil, principalmente para su receptor;

---

<sup>81</sup> Pérez Vargas, Víctor. Derecho privado. Litografía e Imprenta Lil. Tercera edición. San José, Costa Rica. 1994. Pág. 133

- Es técnico, en virtud de que no es mera información libre: sirve para un propósito;
- Tiene valor, tanto para quien lo transmite como para quien lo recibe, en tanto que mediante su aprehensión se genera una probabilidad de ganancia, usualmente comercial;
- No es secreto;
- Es reaplicable y concatenable en otras situaciones técnicas según el receptor;
- Es único, por cuanto aparece y se derrama de acuerdo con la acción que lo genera;
- Es un conocimiento no patentable;
- Es susceptible de apropiación privada, pues depende de una acción del transmisor para que se transmita;
- Es posible o existente en virtud de que la transmisión de conocimiento es una prestación que puede ocurrir: la transmisión del conocimiento de este tipo existe en la realidad y es compatible con las leyes naturales y sus límites físicos e intelectuales.

Como sabemos, la mayoría de derramamientos de conocimiento ocurre de dos maneras: vertical u horizontalmente. Las verticales corresponden a la transmisión de conocimiento entre industria y proveedores de bienes o servicios. La horizontal está relacionada con la transmisión de conocimiento dentro de una compañía. En ambos casos, la doctrina reconoce que en incontables ocasiones tiene lugar la transmisión de conocimiento de manera informal, mediante la aceptación tácita de las partes. El



conocimiento transmitido, por la forma en que tiene lugar la transacción, no es un conocimiento secreto. Tampoco es un conocimiento destinado a ser reproducido en un proceso productivo. Esto no quiere decir que el conocimiento no sea valioso o no se pueda aplicar en el nivel productivo para obtener un resultado industrialmente valioso. Por lo tanto, sí nos vemos enfrentados a una especie de conocimiento que se acerca mucho a las definiciones de *know-how* esgrimidas por la doctrina, pero que dista de ellas en puntos medulares, debemos aceptar que estamos frente a un tipo de conocimiento cuya transmisión no se puede enmarcar dentro de los parámetros en los cuales normalmente se enmarca al *know-how*.

En ocasiones, es mucho más evidente analizar este conocimiento dentro de empresas multinacionales, por cuanto usualmente se presenta en ellas en mayor proporción.<sup>82</sup> Dicho conocimiento es derramado sobre los empleados por virtud de políticas, prácticas y, en general, acciones de la compañía, y es aprehendido por ellos por el hecho de laborar en sus trabajos y gracias a los mecanismos de transmisión de conocimiento característicos de esos ambientes. Algunos mecanismos tienden a ser más o menos involuntarios por parte del empleador<sup>83</sup>; otros, definitivamente más intencionados y, por consiguiente, más valorables.<sup>84</sup> Los primeros mecanismos requieren de un poco más de creatividad, y los segundos se refieren más específicamente a cursos o entrenamientos, o a lo que suele conocerse como capacitación.

---

<sup>82</sup> Sin duda, también de empresas locales con ambientes *técnicamente intensos*.

<sup>83</sup> Que en ocasiones así sean no quiere decir que deben seguirlo siendo.

<sup>84</sup> La clave está en poder asignarle un valor monetario al conocimiento que se transmite.

## CAPÍTULO IV

### INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

#### **Sección I:** Inversión extranjera directa

##### **a) Definición de inversión extranjera directa**

Según la OECD (Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo por sus siglas en inglés), la inversión extranjera directa es el objetivo por parte de una entidad residente en una economía, de obtener un interés duradero sobre una entidad residente en una economía distinta de la primera. Dicho interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversionista directo y la empresa sobre la cual se invierte, así como un significativo grado de influencia en el manejo de la empresa.<sup>85</sup>

La definición de Wikipedia señala que la inversión extranjera directa es una inversión hecha para adquirir porciones duraderas en empresas que operan fuera de la economía del inversionista.<sup>86</sup>

La misma OECD recomienda que, para que podamos entender que una compañía realmente está ejerciendo su rol de inversionista extranjera, debe ser titular del diez por ciento del capital social o del poder de voto en la compañía. Para algunos países, como resulta evidente, la titularidad de un diez por ciento del capital social es insuficiente, por lo cual consideran también la confluencia de factores como:

##### **a) Representación en el Consejo de Administración;**

---

<sup>85</sup> Traducción libre de OECD. Benchmark Definition of Foreign Investment. OECD. Tercera edición. Francia, p. 7.

<sup>86</sup> Traducción libre de [http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign\\_direct\\_investment](http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_direct_investment)

- b) Participación en la generación de política empresarial;
- c) Intercambio de personal;
- d) Provisión de información técnica;
- e) Etc.<sup>87</sup>

Costa Rica reconoce, mediante su Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones publicada en el año 1998, que la inversión extranjera directa por lo general involucra también el control administrativo.<sup>88</sup>

Según Rodrigo Cubero, comúnmente encontramos confundidas tres definiciones o nociones de inversión extranjera directa. La primera, se dice, refleja el objetivo de un inversionista residente en un país, de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía. La segunda hace referencia al influjo de capital registrado en la balanza de pagos, y consiste en los flujos de capital accionario y de deuda del inversionista hacia la subsidiaria, y la reinversión de utilidades que esta última realice. La tercera consiste en la formación bruta de capital realizada por empresas de capital extranjero en su país anfitrión.<sup>89</sup>

Para nuestros efectos, y como acostumbra la mayoría, utilizaremos la definición que incorpora el manejo administrativo de la compañía, por cuanto no solo implica un aporte monetario y por ende de participación accionaria, sino que también asume una postura más participativa, a tono con la forma de inversión que nos interesa.

---

<sup>87</sup> OECD. Op. cit., p. 8.

<sup>88</sup> COMEX. Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones. Ministerio de Comercio Exterior. San José, Costa Rica. Enero 1998. p 17.

<sup>89</sup> López, Grettel y Umaña, Carlos. Inversión extranjera directa en Centroamérica. Ensayo de Cubero, Rodrigo. Determinantes y efectos económicos de la inversión extranjera directa: teoría y evidencia internacional. Inversión extranjera directa en Centroamérica. P.3. Editorial Academia de Centroamérica. Primera edición. San José, Costa Rica. 2006.

## **b) Factores determinantes para el flujo de inversión extranjera directa**

Para Cubero, son determinantes ciertos elementos en la toma de decisiones por parte de un inversionista que se plantea obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía: a) las características económicas del país receptor, b) su ambiente de negocios y sus políticas macroeconómicas, y c) sus políticas específicas respecto de la inversión extranjera directa.<sup>90</sup>

Para nuestros efectos, particularmente si queremos comprender cómo puede tener lugar la transferencia de tecnología mediante el derramamiento en virtud de la inversión extranjera directa, es importante ahondar un poco más sobre dos de los puntos anteriores. Si recordamos que es a través de transferencia informal, la cual tiene lugar ya sea horizontal o verticalmente, nos veremos interesados en profundizar sobre el ambiente o clima de negocios de un país, por cuanto como elementos constitutivos de dicho ambiente se citan:

- i. La estabilidad económica, política y social del país;
- ii. La solidez institucional y la protección de los derechos de propiedad;
- iii. La transparencia y eficiencia en los procesos burocráticos;
- iv. La disponibilidad y calidad de la infraestructura física y de telecomunicaciones;
- v. La disponibilidad de trabajadores educados y con versatilidad en la adquisición de destrezas;

---

<sup>90</sup> *Ibíd.*, p. 7.

- vi. La calidad de vida;
- vii. Un régimen tributario atractivo;
- viii. El acervo existente de inversión extranjera directa;
- ix. Las políticas comerciales del país.<sup>91</sup>

La disponibilidad de trabajadores educados y con versatilidad en la adquisición de destrezas, es uno de los puntos que nos interesan. La inversión extranjera que ha ingresado al país en los últimos años, lo ha hecho principalmente en el área de los servicios, y una evidencia de esto es la ubicación en el país de empresas como Hewlett-Packard, Procter and Gamble, Datascension, Align Technologies, Sykes, Fujitsu, etc., por nombrar algunas. El principal activo que dichas compañías han encontrado en el país han sido sus empleados, personas capacitadas y dispuestas a adquirir nuevas destrezas sin ningún temor. Dicha realidad, una de nuestras principales fortalezas como país, es, sin temor a equivocarnos, uno de los aspectos fundamentales logrados por la atracción de nuevas inversiones extranjeras. Es justo aquí, además, donde tienen lugar las transferencias de conocimiento a las cuales hacemos referencia: la transmisión de conocimiento por vías informales es inevitable y debe tener lugar en aquellas empresas, principalmente de servicios, donde el activo más importante es el empleado, quien además es un individuo, que por sus características, está dispuesto a aprender, y que, por disposiciones corporativas, está ahí para aprender.

El otro aspecto importante que nos interesa reconocer es uno un tanto más amplio: el referente a las políticas específicas del país respecto de la inversión extranjera directa. Al respecto, la legislación de nuestro país nunca ha sido limitante, sino todo lo contrario. En

---

<sup>91</sup> *Ibidem.* pp. 10 y 11.

Costa Rica, siguiendo las tendencias de la globalización y de la apertura de mercados, se ha venido dando un proceso de promoción de las inversiones extranjeras y de concesión de beneficios a los inversionistas, el cual ha generado como resultado la llegada de una enorme cantidad de empresas transnacionales que se han ubicado mayormente en el sector de los servicios, y minoritariamente en el sector de la producción.

Nuestro país es ejemplo interesante de lo que Cubero analiza como factores claves para la regulación y promoción de inversión extranjera directa hacia determinado país.

Costa Rica cumple con:

- a) Una liberalización regulatoria sobre el ingreso y la operación de empresas extranjeras: en nuestro país no existe realmente una normativa que impida el ingreso de inversión, ni tampoco aquella que regule de forma limitativa el quehacer de dichas compañías. Se exceptúan aquellos sectores que se encuentran pendientes de las reformas relacionadas con el Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos, conocido comúnmente en nuestro país como TLC.
- b) Existencia de acuerdos internacionales sobre inversión extranjera directa, como acuerdos de libre comercio o tratados bilaterales o multilaterales de inversión;
- c) Incentivos a la inversión extranjera directa, como incentivos fiscales o mejoras de infraestructura;
- d) Información y promoción a escala mundial, de las cualidades del país como receptor de inversiones.

## **b) Tipos de empresa de inversión extranjera directa**

Una vez ponderados los aspectos anteriores, la inversión extranjera directa define el tipo de inversión que llevará a cabo, el cual comúnmente se enmarca dentro de los tres siguientes:

- a) Firmas en busca de recursos nacionales: buscan obtener insumos o materia prima a precios menores que el de su país, dada la producción autóctona del país donde invertirán;
- b) Firmas en busca de mercado: el volumen y las previsiones de crecimiento del mercado nacional del país destinatario puede hacer que algunas compañías produzcan en determinada economía, y se aprovechen así de ventas con mejores márgenes.
- c) Firmas en busca de eficiencia: en estos casos, el determinante económico fundamental es la disponibilidad de mano de obra de bajo costo en relación con su productividad.<sup>92</sup>

Nuestro país ha sido objeto de inversión durante los últimos treinta años, para empresas enmarcadas dentro de los puntos a) y b) antes señalados. Por muchos años, la política de sustitución de importaciones estuvo acompañada por la inversión extranjera directa en los sectores industrial y agroindustrial. En los últimos años, la política de atracción de inversiones nacional ha estado dirigida al sector inversionista que busca mayor eficiencia en sus inversiones. Vimos una movilización de flujos desmovilizarse del sector

---

<sup>92</sup> *Ibíd*em, p. 9.

agroindustrial para colocarse aun más hacia el sector de la industria, así como el de los servicios, la cual sin duda alguna se ve reflejada en el tipo de empresas transnacionales que han abierto sus puertas en nuestro país en los últimos años.

A manera de ejemplo, según cifras presentadas por la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (Cinde), del año 2002 al año 2004 se dio un crecimiento de suma importancia en la inversión extranjera directa en el sector industrial, el cual creció aproximadamente en ciento treinta millones de dólares. Para el 2004, el pastel de la inversión extranjera directa en el país se ve concentrado en la industria, los servicios y el turismo. Además, la mayoría de las exportaciones se concentra en el área de la alta tecnología, y comparte los puestos adicionales con la exportación agrícola.<sup>93</sup>

Ejemplos claros son el de Intel y el de Abbot<sup>94</sup>, empresas que han incorporado como práctica empresarial la búsqueda de nuevos sitios rentables para invertir, debido a la constante diversificación en la administración de las cadenas globales. Según afirma Paus, el segundo rasgo importante del proceso de internacionalización en curso es que las compañías pequeñas y medianas (no solo las grandes) de los países industrializados también buscan cada vez más relocalizar su producción en países con costos de mano de obra menores. En el caso de producción tecnológicamente más sofisticada, significa salarios menores para trabajadores más calificados. Un buen número de compañías extranjeras de alta tecnología que han invertido en Costa Rica en los últimos años, son de hecho pequeñas o medianas. Para muchas de ellas, la inversión en el país fue su primera o segunda inversión en el exterior.<sup>95</sup>

---

<sup>93</sup> [http://www.cinde.org/pdf/GuideLine%20\(SET%2005\).pdf](http://www.cinde.org/pdf/GuideLine%20(SET%2005).pdf)

<sup>94</sup> Conocida como Hospira a la fecha de redacción del presente documento.

<sup>95</sup> Paus, Eva. Inversión extranjera, desarrollo y globalización. ¿Puede Costa Rica emular a Irlanda?. Editorial Costa Rica. San José, Costa Rica. 2007. p. 221.



Si reflexionamos tan solo un poco sobre los datos anteriores y sobre la realidad que podemos ver día con día, resulta evidente el incremento del número de empresas que han invertido en nuestro país en busca de una mayor eficiencia, de reducción de costos, de mejor mano de obra y de mejores condiciones geopolíticas. El resultado de ello es de sumo interés para nuestros planteamientos: la mano de obra del país está siendo expuesta, cada vez más, a niveles de conocimiento cada vez más técnico, cada vez en mayor proporción. Ese es, además, el interés del Estado a través de su Ministerio de Comercio Exterior, según se desprende del documento denominado *Política de Comercio Exterior para el período del 2006 al 2010*.<sup>96</sup>

**d) Apreciaciones sobre inversión extranjera directa, conocimiento y *spillover* en Costa Rica**

*“Es reconocido por la doctrina que la inversión extranjera directa tiene efectos importantes sobre las competencias en materia de tecnología, de gestión y de comercialización en los países receptores”*.<sup>97</sup>

En su ensayo, Cubero plantea textualmente lo siguiente: *“La IED afecta la formación de capital humano en el país anfitrión por medio de varios mecanismos, directos e indirectos. En primer lugar, las multinacionales proveen entrenamiento a sus empleados y a los empleados de sus proveedores y clientes locales. El entrenamiento, que abarca desde operarios hasta altos ejecutivos, se asocia normalmente con la introducción de*

---

<sup>96</sup> <http://www.comex.go.cr/Portada/Politica/Pol%EDuca%20Comex.pdf>

<sup>97</sup> Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (Irela). *Inversión extranjera directa en América Latina en los años 90*. Madrid. p. 5. 1996.

*nueva tecnología y equipo o de nuevos procesos, y puede ocurrir en el trabajo, o mediante seminarios, cursos o programas formales de educación. Existe considerable evidencia sobre las actividades de entrenamiento provistas por multinacionales, particularmente a sus altos ejecutivos, y la transferencia de esos conocimientos a empresas locales mediante rotación de personal o encadenamientos. En segundo lugar, las empresas multinacionales brindan a menudo apoyo financiero, técnico y curricular a las universidades y colegios técnicos locales. Finalmente, la IED bien puede influir sobre la formación de capital humano por el lado de la demanda. Las empresas extranjeras ofrecen oportunidades de empleo atractivas para trabajadores con destrezas específicas, y eso envía señales al mercado educativo y a los individuos sobre la necesidad y oportunidad de adquirir conocimientos especializados”.*<sup>98</sup>

Anteriormente en este trabajo hemos hecho referencia a las formas de absorción de conocimiento, a la teoría del derramamiento, así como algunas anotaciones sobre la inversión extranjera directa. Si bien es cierto la doctrina ha encontrado una diversidad de criterios en cuanto a la medición exacta del derramamiento, coincide en que sí tiene lugar de muchas maneras. Como hemos anotado, nuestro principal interés es hacer ver cómo la llegada de conocimiento fresco a nuestro país mediante la inversión extranjera directa, es un pilar fundamental para que tenga lugar el derramamiento de ese conocimiento. Además, las condiciones en el país parecen estar lo suficientemente listas como para que la absorción del conocimiento tenga lugar.

En su estudio sobre el efecto que la inversión extranjera de alta tecnología puede tener en países en vías de desarrollo, Eva Paus reconoce que las expectativas de los países al atraer inversiones extranjeras directas son, en un nivel micro, los efectos de derrame

---

<sup>98</sup> López, Grettel y Umaña, Carlos. Op. cit., p. 24.

positivos en tecnología, mercadeo y práctica de negocios.<sup>99</sup> Igualmente reconoce que, entre la diversidad de canales a través de los cuales la inversión extranjera directa de alta tecnología puede derramar conocimiento, está el efecto capital humano. Señala que las empresas transnacionales entrenan a los trabajadores y les proporcionan nuevo conocimiento y destrezas técnicas, los cuales llevarán con ellos cuando trabajen para una empresa local o establezcan sus propios negocios. Destaca, además, que existe el efecto demostrativo, el cual tiene lugar al estar expuestos los productores locales a los productos de las empresas transnacionales, sus estrategias de mercadeo y sus procesos productivos.<sup>100</sup>

En un capítulo anterior, analizamos cómo un personal más capacitado es más propenso a adquirir nuevos conocimientos. Es interesante ver cómo en el país han confluído, por un lado, la capacitación de personal junto con la demanda de este. Según Ricardo Monge González y otros, una de las principales características de las compañías establecidas en zona franca durante los años noventas, fue su demanda por mano de obra calificada. Así, el cambio gradual hacia actividades de mayor tecnología y conocimiento en dichos centro de trabajo, junto con la llegada de firmas de tecnología electrónica y médica, favoreció enormemente el empleo de personas todavía mejor preparadas. Además, cita a Rosales y Gipson y manifiesta que, para las compañías en el campo de la electrónica, eléctrica y medicina que operan en zonas francas, uno de los principales factores para elegir al país como destino fue el elemento educativo.<sup>101</sup>

Lo anterior nos fue sencillo de comprobar al conversar con el ingeniero Andrés Meza Echandi, quien en la actualidad labora para el Departamento de Ventas de la empresa

---

<sup>99</sup> Paus, Eva. Inversión extranjera, desarrollo y globalización. ¿Puede Costa Rica emular a Irlanda?. Editorial Costa Rica. San José, Costa Rica. 2007. p. 2.

<sup>100</sup> *Ibidem*, p. 35.

<sup>101</sup> Monge-González, Ricardo, Rosales-Tijerino, Julio, y Arce-Alpizar, Gilberto. Cost-Benefit Analysis of the Free Trade Zone System: The Impact of Foreign Direct Investment in Costa Rica. Organización de Estados Americanos. Oficina para el Comercio, Crecimiento y Competitividad. Enero. 2005. Pág: 20.

Cisco Systems en Costa Rica. Ante la consulta sobre si reconocía que estaba teniendo lugar derramamiento de conocimiento de la empresa hacia él, para su beneficio, fue categórico al responder afirmativamente. De la misma manera, nos acercó a un ejemplo muy interesante. Según refiere, una de las formas más interesantes de transmisión de conocimiento en este tipo de empresas (anteriormente laboró para Microsoft Costa Rica) corresponde a una red interna de comunicación, que lo comunica a él no solo con sus compañeros en el país sino también con otros empleados de la compañía a escala mundial. El hecho de poder solicitar ayuda con dudas o compartir experiencias con otras personas de la compañía, en su opinión tiene un valor incalculable. Se comparte, según nos comentaba, desde conocimiento puramente técnico sobre cómo resolver un problema, hasta consejos o información mundial relevante para las actividades de la empresa. Fue claro en reconocer también que en las empresas nacionales para las cuales había laborado anteriormente, no contó con la experiencia señalada.<sup>102</sup>

Para la directora ejecutiva de Cinde, Gabriela Llobet Yglesias, resulta totalmente evidente que las empresas transnacionales efectúan en el país derramamientos de tecnología importantes, bajo la premisa de aceptación de que los realizan y de que hay partes que se están beneficiando con estos. Este beneficio, según ella, se debe principalmente a la alta calidad de la mano de obra nacional.<sup>103</sup>

De acuerdo con otra de las apreciaciones de la señora Llobet, el derramamiento de tecnología que está teniendo lugar en el país, no se está desperdiciando. Considera que la enorme capacidad del personal humano en el país, ha logrado canalizar el conocimiento transmitido y lo ha puesto en uso de formas muy interesantes: desde el ascenso a puestos

---

<sup>102</sup> Entrevista al ingeniero Andrés Meza, empleado de Cisco Systems, Costa Rica.

<sup>103</sup> Entrevista con la directora ejecutiva de Cinde, Gabriela Llobet.

gerenciales en transnacionales, ascensos y mejoras salariales posteriores a la salida de una empresa transnacional, hasta la mejora en la calidad de los servicios o bienes producidos posteriores al roce con las compañías transnacionales que transmiten conocimiento. Ahora bien, para ella resulta difícil considerar que la información técnica que se derrama sea la información más libre. Su planteamiento más bien se orienta a que la tendencia mundial actual lleva a cuantificar la información o conocimiento técnico traspasado a los empleados mediante capacitaciones formales, las cuales son de más sencilla cuantificación y, por consiguiente, valoración. Incluso, admite que en este momento hay un interés nacional por cuantificar realmente el conocimiento transmitido de empresas transnacionales a empleados, mediante capacitaciones y formas de transmisión un tanto más formales, con la finalidad de reconocer dicha transferencia en forma de incentivos a los inversionistas.<sup>104</sup>

Lo anterior nos hace ponernos sumamente atentos, analizar y proponer algunas cuestiones que más parecen afirmaciones, pero que se valorarán al final del presente trabajo:

1. Es reconocido que la inversión extranjera directa trae conocimiento técnico al país;
2. El país cuenta, como principal recurso para atraer inversiones, con su mano de obra calificada, capaz de absorber y aprender nuevas tecnologías;
3. Está teniendo lugar derramamiento de tecnología en el país, proveniente, entre otras fuentes, de la inversión extranjera directa;
4. Las partes, tanto el receptor como el transmisor, están aceptando que existe derramamiento en beneficio del receptor;

---

<sup>104</sup> Dichos incentivos deberán otorgarse de acuerdo con la legalidad. Es decir, por ejemplo, pronto no será posible conceder exenciones fiscales por motivo de inversión en el país, pero sí créditos fiscales.

5. Según tendencias mundiales y objetivos considerados por las autoridades de comercio del país, es importante estimar las transacciones más cuantificables del derramamiento de conocimiento, con la finalidad de enmarcarlas dentro de la legalidad y considerarlas, de alguna manera, como una inversión realizada por las empresas transnacionales;
6. La forma más sencilla de cuantificar dicho derramamiento de saber es filtrar el conocimiento transmitido y clasificar aquel más propenso a su medición y valuación;
7. Dicho filtro nos deja con dos tipos de saberes: el técnico que se transmite de una manera más libre, y el técnico que se transmite mediante capacitaciones o procesos de aprendizaje;
8. Ninguno de los anteriores es necesariamente confidencial, secreto, cae bajo el ámbito de protección de la Ley de Información no Divulgada, n.º 7975, de los 22 días del mes de noviembre de 1999, o pretende transmitir un conocimiento determinado para su reaplicación empresarial o comercial como corresponde a una definición estricta de *know-how*. Son conocimientos *más laxos*<sup>105</sup>;
9. Ambos, sin duda alguna, se están transmitiendo mediante lo que podemos llamar un contrato de transferencia de tecnología por derramamiento, el cual no necesariamente debe ser de transmisión de *know-how* en sentido estricto.

La conversación que mantuvimos con el economista Ricardo Monge González, director ejecutivo de CAATEC, enriqueció y ayudó a comprobar nuestros planteamientos

---

<sup>105</sup> Queremos decir o reafirmar que no todo conocimiento transmitido a un empleado en una capacitación o mediante su diario quehacer, tiene como característica ser un conjunto de conocimientos reproducibles en otro proceso productivo.

sobre la existencia de ese conocimiento actualmente transmitido pero no necesariamente cuantificado. Como vimos antes, para él está claro que el derramamiento de conocimiento está teniendo lugar por virtud de la inversión extranjera directa. Una de las más interesantes de sus apreciaciones radica en el éxito que este derramamiento de conocimiento ha tenido sobre el personal capacitado costarricense, al punto de reconocer que en el país la rotación de personal calificado es altísima debido, en principio, a la gran cantidad de conocimiento que este tipo de personal ha ido amasando gracias a su trabajo en las multinacionales.

Sus planteamientos también nos hacen considerar, con mayor claridad, que las capacitaciones en efecto constituyen derramamiento de tecnología y que, como señalaba la señora Llobet, son lo más propenso a valoración. Cuestiona, eso sí, los beneficios o perjuicios que puede traer consigo el hecho de considerar que el conocimiento derramado puede someterse a algún contrato.

Para la señora Llobet Yglesias, una de las formas más apropiadas de aplicar lo propuesto en el presente trabajo, es la posibilidad de que exista la firma de un contrato entre una empresa inversionista extranjera y el Estado costarricense, donde se contemple el valor del conocimiento que se derramará, de modo que el Estado pueda incentivar la inversión al momento en que la empresa lo pueda recibir, como por ejemplo créditos fiscales. Esta, a pesar de ser una herramienta posible y muy útil, no se está utilizando en nuestro país. La razón pareciera ser que a la fecha no ha habido necesidad de pensar definitivamente en los beneficios que se puede ofrecer a empresas que inviertan en el país, por cuanto las exenciones fiscales que ofrece el régimen de zona franca no se han derogado. Tanto

nosotros como la señora Llobet, estamos convencidos de que esta podría ser una herramienta muy útil.<sup>106</sup>

Al final, resulta interesante ver cómo en nuestro país de pronto surge el interés por reconocer los derramamientos de tecnología y hacer lo posible por enmarcarlos dentro de parámetros cuantificables. Parece que no estamos tan a destiempo con nuestro estudio.

---

<sup>106</sup> Es importante aquí referirnos a los llamados requisitos de desempeño, establecidos en el Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos, en su artículo 10.9. Su inciso 3 (a) es más bien un ejemplo del impulso que en la realidad nuestro país está dando hacia el estímulo de la transferencia de tecnología.



## CAPÍTULO V

### UN NUEVO TIPO DE CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

#### Sección I: Particularidades del objeto

##### a. Relación con la teoría de inmaterialidad del bien y el régimen de propiedad intelectual

Como señalamos anteriormente, en el presente documento hacemos referencia a un objeto contractual partiendo de su realidad como un centro de intereses, en virtud de la utilidad que provee a quien lo posea. Este bien, como hemos visto, pertenece al mundo de los bienes o cosas incorpóreas o inmateriales, que, a diferencia de las materiales, son entendidas como obras creadas por el ingenio humano. Esto nos enmarca dentro de una gama de bienes creados por el ingenio humano, cuyo tratamiento jurídico ha sido analizado incansables veces por la doctrina. Haremos entonces, a continuación, un repaso de lo que señala la doctrina sobre los bienes inmateriales, con la finalidad de ubicar, ya sea por inclusión o por exclusión, el bien del que hablamos, dentro de los supuestos conocidos.

A manera de repaso, recordamos que el conocimiento transmitido mediante *spillover* tiene las siguientes características: es conocimiento técnico en un sentido amplio, es útil, valioso, no secreto y no patentable, transmisible mediante la acción del transmisor, e incorpora una probabilidad de ganancia.

Pérez Vargas hace el ejercicio de definir las cosas inmateriales, y, citando a Biondi, señala que son obras del ingenio humano, “toda creación intelectual en cualquier campo (literario, artístico, científico, técnico) es considerada como bien. Tales creaciones son

bienes inmateriales, aun manifestándose en cosas materiales, ya que la creación como idea puede tener existencia independientemente del medio material que la transmite...”<sup>107</sup>

Esta definición es importante puesto que nos deja abiertas las puertas para comprender que el conocimiento referido es, sin más, un bien inmaterial. Ahora bien, no compartimos la postura del autor en cuanto a que “estas cosas inmateriales son, precisamente, el objeto de los derechos de autor”<sup>108</sup>, haciendo referencia directa a nuestro Código Civil. Aceptamos la propuesta de que los derechos de autor tratan sobre bienes inmateriales, pero tenemos mucho cuidado al momento de aceptar que todos los bienes inmateriales pueden ser o están sujetos al tema de los derechos de autor. Veamos:

Parte de la doctrina es generalizada a favor de catalogar los bienes inmateriales como aquellos bienes sujetos de derechos de autor.<sup>109</sup> Consideramos importante analizar algunas referencias presentes en la doctrina con respecto a los bienes inmateriales, Ascarelli, haciendo referencia a su sistema legislativo, resume los diversos tipos de creaciones intelectuales susceptibles de tutela, de la siguiente manera:

*“Una primera categoría es la de las obras del ingenio, tuteladas por el derecho de autor, en las cuales la creación intelectual consiste, precisamente, en la expresión formal.*

(...)

*Una segunda categoría es la de los inventos industriales a cuya disciplina se asimila, entre nosotros, la de los modelos de utilidad y la de los modelos y dibujos artísticos.*

(...)

---

<sup>107</sup> Pérez Vargas, Víctor. Op. cit., p. 135.

<sup>108</sup> *Ibidem*.

<sup>109</sup> No así algunos otros, como Antequera Parilli, quien hace muy claramente el señalamiento y afirma que no todos los bienes inmateriales se encuentran protegidos por los derechos intelectuales.

*En una tercera categoría podemos, en cambio, encuadrar las creaciones intelectuales que conciernen, en términos generales, a lo que podría llamarse una nomenclatura de la realidad, (...) es decir, a la creación de signos distintivos destinado a individualizar sujetos u objetos, autónomamente considerados como bienes inmateriales”.*<sup>110</sup>

Continúa señalando Ascarelli, más adelante en su trabajo, que el problema de la disciplina de los bienes inmateriales reside en adaptar la disciplina jurídica, por una parte, a la naturaleza de las creaciones intelectuales en contraposición a las cosas materiales y sus energías, y por otra parte a la normativa establecida por el derecho común para las cosas materiales.<sup>111</sup> En efecto, ahí está gran parte el dilema en relación con el conocimiento transmitido mediante el derramamiento.

En un esfuerzo posterior por ir resolviendo la problemática, apunta más adelante que es necesario identificar los tipos de creación intelectual existente, siempre dentro del sistema jurídico, a saber:

*“Un primer tipo de creación intelectual lo hemos hallado en los signos distintivos, en los que, sin embargo, la creación intelectual no poseía un valor autónomo sino que concernía a una nomenclatura de la realidad y por eso venía protegida en atención, precisamente, a su función distintiva”.*

*“Un segundo tipo de creación intelectual lo hemos visto en los inventos industriales, en los que la creación intelectual se identifica con el resultado inventivo, cuya utilización pasa, por eso, a ser objeto de una exclusiva, limitada, de todos modos, en el*

---

<sup>110</sup> Ascarelli, Tullio. Teoría de la concurrencia y de los bienes inmateriales. Bosch Casa Editorial. Barcelona, 1970. p. 321.

<sup>111</sup> *Ibidem*, p. 633.

*tiempo y coordinada con la posibilidad de una futura utilización general del descubrimiento”.*<sup>112</sup>

(...)

En torno a la creación intelectual protegida en las obras de ingenio, manifiesta: “*La obra se individualiza, por tanto, como expresión: la creación intelectual tutelada no se refiere al argumento en sí contenido, ni a las enseñanzas que a través de la obra puedan impartirse, sino a su expresión, por lo que la exclusiva recae sobre dicha expresión y no sobre la utilización del argumento o de la enseñanza*”.<sup>113</sup>

Si prestamos atención, veremos que en los planteamientos anteriores se ve claramente reflejada la teoría de la propiedad intelectual. Los bienes inmateriales tutelados por el sistema de propiedad intelectual, están plasmados uno a uno arriba.

El término “propiedad intelectual”, según la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (WIPO, por su siglas en inglés), se refiere, de una manera amplia, a aquellas creaciones del intelecto humano.<sup>114</sup>

Según Antequera Parelli, la propiedad intelectual se define ampliamente como “*un espacio jurídico dentro del cual caben diferentes sistemas normativos que tienen por objeto la protección de bienes inmateriales de diferentes órdenes: industriales, comerciales, técnicos, artísticos, científicos y literarios*”.<sup>115</sup>

---

<sup>112</sup> *Ibíd.*

<sup>113</sup> *Ibíd.*, p. 634.

<sup>114</sup> World Intellectual Property Organization. *Understanding Copyright and Related Rights*. Tomado de: [www.wipo.org](http://www.wipo.org). Pág. 5.

<sup>115</sup> Antequera Parilli, Ricardo. *La propiedad intelectual en sus diversas facetas*. Congreso de Propiedad Intelectual. Derecho de Autor y Propiedad Industrial. *Universidad de Margarita*. Tomo I. Venezuela. Pág. 16.

La Organización Mundial de Propiedad Intelectual reconoce que la propiedad intelectual se divide en dos ramas o áreas, denominadas propiedad industrial y derechos de autor.<sup>116</sup>

En el ámbito internacional se admite además, como regla general, que la propiedad intelectual reconoce derechos de exclusividad de explotación sobre determinados bienes inmateriales. Así las cosas, es pertinente revisar la lista de bienes o derechos enmarcados dentro del régimen de propiedad intelectual, según el Convenio de Creación de la WIPO:

- a. Las obras literarias, artísticas y científicas;*
- b. Las interpretaciones de los artistas intérpretes y las ejecuciones de los artistas ejecutantes, los fonogramas y las emisiones de radiodifusión;*
- c. Las invenciones en todos los campos de la actividad humana;*
- d. Los dibujos y modelos industriales;*
- e. Los dibujos y modelos industriales;*
- f. Las marcas de marca, de comercio y de servicio, así como a los nombres y denominaciones comerciales;*
- g. La protección contra la competencia desleal;*
- h. Todos los demás derechos relativos a la actividad intelectual en los terrenos industrial, científico, literario y artístico”.*<sup>117</sup>

Del breve análisis de lo anterior resulta evidente que el conocimiento del cual hemos venido hablando en el presente trabajo, no encuentra tutela dentro del sistema de la propiedad intelectual. No solo lo excluye la característica de no ser secreto, sino también la

---

<sup>116</sup> World Intellectual Property Organization. Op. cit., p. 6.

<sup>117</sup> *Ibidem*, p. 5.

forma de transmisión del bien. Sobre el conocimiento técnico derramado no cabe el ejercicio de derecho de exclusividad alguno.

El régimen de protección más cercano dista mucho de caer bajo los supuestos de la propiedad intelectual, y de cualesquiera de las que algunos consideran sus tres ramas: el derecho de autor, el derecho invencional y el derecho marcario. Dicho régimen protege la confidencialidad o secreto de la información técnica o conocimiento técnico, y bajo nuestro sistema jurídico se ve respaldado por la Ley de Información no Divulgada, número 7975, del 22 de diciembre de 1999. Decimos cercano porque el conocimiento técnico transmitido mediante el derramamiento, según vimos antes, no solo no es secreto, sino que dista, por definición, del conocimiento conocido como *know-how*. Ahora bien, en virtud de esto es obligada la siguiente pregunta: entonces, ¿qué régimen ha de aplicarse a este tipo de conocimiento?

#### **b. Régimen legal aplicable**

La respuesta a la pregunta anterior nos presenta tanto la obligación como la oportunidad de señalar si somos partidarios de la regulación del conocimiento mencionado, o bien, si somos partícipes de la autonomía de la voluntad negocial. Creemos en este caso, sin duda, que la autonomía de la voluntad de las partes debe regir este tipo de conocimiento. Ahora, habiendo dicho lo anterior, conviene responder, ahora sí, la pregunta del párrafo anterior. Esta encuentra respuesta si volvemos a repasar lo señalado por Ascarelli supra: el problema de la disciplina de los bienes inmateriales consiste en adaptar la disciplina jurídica, por una parte, a la naturaleza de las creaciones intelectuales en contraposición a las cosas materiales y sus energías, y por otra parte a la normativa establecida por el derecho común para las cosas materiales. Así, nos vemos enfrentados,

como se colige del análisis de lo que hemos venido exponiendo, a una situación en la cual justamente se manifiesta la problemática de la disciplina de los bienes inmateriales: el conocimiento técnico derramado es un bien inmaterial cuya protección debe adaptarse a una especie de híbrido entre el régimen establecido por el derecho común para la transmisión de las cosas materiales, y la protección de la propiedad industrial en sentido amplio: tenemos la transmisión de un bien sobre el cual no se tiene un derecho de exclusiva, pero es posible limitar su circulación en tanto se posee alguna facultad de prohibición de transmisión de este. Como vemos, la autonomía de las partes deberá ajustarse al sistema jurídico, mas no necesariamente ni de forma estricta al sistema especializado constituido por la disciplina de la propiedad intelectual en general.

## **Sección II:** Un nuevo tipo de contrato de transferencia de tecnología

### **a) El derramamiento de conocimiento como punto de partida**

Luego de todo el análisis realizado, tenemos claros varios aspectos. Primero, la transferencia de tecnología, desde el punto de vista de la inversión extranjera, tiene lugar, entre otros, por virtud del derramamiento de conocimiento hacia empleados. Segundo, dicho derramamiento es aceptado tácitamente por las partes, sin mediar mayores acuerdos al respecto<sup>118</sup>. Tercero, tal derramamiento se ve potenciado por las características del sector laboral nacional. Cuarto, en la teoría, los contratos de transferencia de tecnología

---

<sup>118</sup> Hemos de dejar por fuera de esta afirmación, aquellas situaciones en las que, por virtud de un contrato laboral, el empleador ha sido amplio al momento de demarcar la que considera como información confidencial en su compañía. El alcance de dichas disposiciones, eso sí, debería analizarse para verificar sus alcances reales a nivel de la protección del ordenamiento.

propuestos por la doctrina, cumplen la función de intentar abarcar todas las ramas del conocimiento valorable que se puede someter a una transacción, pero, dado el avance de la tecnología, ahora han dejado fuera un supuesto<sup>119</sup>: el conocimiento técnico derramado, plausible sobre todo si analizamos el derramamiento de conocimiento procedente de la inversión extranjera directa. Por último, sabemos que el conocimiento transmitido en estos casos tiene, para las partes involucradas, definitivamente un inmenso valor.

Las particularidades del contrato de transferencia de tecnología por derramamiento están enmarcadas sobre todo en el hecho de que es posible contemplar, de antemano, que determinados ambientes (en especial algunos laborales), por el nivel de conocimiento que se maneja en ellos y por las políticas del empleador, conllevan el derramamiento de conocimientos tecnológicamente novedosos. Como ejemplos, podemos citar los siguientes:

- Una empresa donde todos los ingenieros tienen acceso a una red de comunicación para la solución de problemas, mediante la cual obtendrán respuesta de todos aquellos que respondan a sus consultas;
- Cuando en una empresa se requiere la asistencia a cursos de inglés provistos por la compañía;
- La práctica de algunas compañías de hacer reuniones entre empleados de alta gerencia y otros de niveles inferiores, en aras de la permeabilidad técnica del sector laboral de menor rango;
- El intercambio de conocimientos sobre salud ocupacional que en algunas compañías hace la gerencia de salud ocupacional en beneficio de sus empleados y de ella misma;

---

<sup>119</sup> El ejercicio de Cabanellas en la obra suya citada en este trabajo, es un esfuerzo serio e interesantísimo por intentar abarcar la totalidad de las formas de transmisión de conocimientos técnicos.



- El ambiente laboral, por ejemplo, de algunas empresas, las cuales, a cambio de trabajo, a través del tiempo otorgan becas a sus empleados;
- Las políticas de algunas empresas de actualizar constantemente a sus empleados en distintas ramas relacionadas con el desempeño de la empresa;
- Los procesos de entrenamiento que incluyen aprendizaje de procedimientos técnicos aunque no estén intrínsecamente relacionados con el puesto en que se desempeña un empleado;
- Los aportes a las actualizaciones curriculares que realizan algunas empresas transnacionales;
- Los aportes comunitarios no cuantificados que realizan algunas empresas multinacionales, como por ejemplo con la reorganización del sistema de ferias científicas nacionales<sup>120</sup>;

Ahora bien, ¿hacia dónde nos conduce esto? Nos lleva a la posibilidad de poder asignar un valor al conocimiento transmitido, el cual se encuentra, usualmente, fuera de los contratos laborales pactados. Además, en un nivel más macro, esto puede comprenderse cuando entendemos que la mayoría de transnacionales, como por ejemplo Intel Costa Rica, antes de su llegada a un país, reconoce que, aparte de la inversión en inmuebles, equipo y demás necesidades, estará haciendo una inversión, por un lado en capacitación y estimulación del medio académico nacional, y por el otro porque la mayoría de sus actividades redundará en el derramamiento de conocimiento técnico a favor de sus empleados y del país donde se invierte.<sup>121</sup> Según admitió la señora Bialas gerente de Relaciones Académicas de Intel Costa Rica, comúnmente se aprecian determinados gastos

---

<sup>120</sup> El caso de Intel de Costa Rica.

<sup>121</sup> Según reconoció en una entrevista la señora Mary Helen Bialas, gerente de Relaciones Académicas de Intel Costa Rica.

para inversión en capacitación y otros que incidirán en el conocimiento técnico de la población que recibe la inversión, pero no se ha tenido la práctica de intentar valorar la cantidad de conocimiento que se derrama en un país, lo cual resultó de su interés, así como del Departamento Financiero.

#### **b) La aceptación de las partes**

Desde este punto de vista, debemos distinguir entre las que consideramos las dos ramas en que se puede desarrollar el presente contrato: la rama privada, entre partes privadas, y la rama pública, entre un tercero y el Estado. Por lo general, las partes aceptan de forma tácita la transferencia de tecnología por derramamiento como una consecuencia de su relación contractual.

En el sector privado, en ambientes laborales técnicamente intensos, la aceptación ha funcionado de la siguiente manera: el empleador ha contratado mediante un contrato de trabajo a quien le provee servicios mediante un contrato de trabajo.<sup>122</sup> En este caso, ambas las partes aceptan que implícitamente de la relación se desprenderá conocimiento, el cual será aprovechado por todas las partes para beneficio de la relación. Ahora bien, es común que cuando media un relación de trabajo, algunas empresas intenten proteger el conocimiento derramado utilizando la firma de contratos de confidencialidad y no competencia, bajo el aval de la ley y de la jurisprudencia.<sup>123</sup> El apartado de la no competencia se refiere directamente al conocimiento al cual hacemos referencia, no así el de confidencialidad. Para que dicho contrato tenga asidero legal, es necesario que el empleador, cuando el empleado deje de laborar para él, pague una suma que representará o,

---

<sup>122</sup> Al conocimiento al que nos referimos no le aplican los supuestos del inciso g) del artículo 71 del actual Código de Trabajo, en virtud de que los supuestos citados en dicho inciso hacen referencia a conocimiento secreto o reservado cuya divulgación cause perjuicio al patrono.

<sup>123</sup> Según voto 89-2003 de la Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia.

mejor dicho, compensará el tiempo razonable durante el cual el empleado no deba competir directamente contra el empleador. En este momento podemos pensar, como ejemplo, que la inclusión de una cláusula de transferencia de tecnología por derramamiento puede ser justamente ese sustento económico que dé sentido al acuerdo de no competencia.

Como vemos, lo que sucede es que se contrata al empleado mediante la utilización de un contrato de trabajo donde se regula la prestación de servicios a cambio de una remuneración. La aceptación se ha remitido a reconocer que el trabajo realizado por el empleado merece una remuneración, pero ha dejado a un lado la consideración o la asignación de valor al conocimiento que el empleado irá adquiriendo conforme se vea inmerso en un medio de trabajo *tecnológicamente intenso*.<sup>124</sup>

Cuando las partes comiencen a analizar el valor real del conocimiento que se está derramando, el contrato de transferencia de tecnología por derramamiento que tiene lugar comenzará a modificarse en cuanto a la aceptación. Así, sucederá que ambas partes reconocerán que el centro de trabajo —o de aprendizaje— es tecnológicamente intenso, para que, en consecuencia, puedan pactar sobre el valor que se le puede asignar al hecho de que: i) el empleador acepte que derrama tecnología sobre el empleado, y ii) el empleado tome conciencia del valor del citado conocimiento. Como resultado, la balanza tenderá a equilibrarse hacia el punto en que, quienes así lo consideren, podrán contemplar como una variable importante de su relación contractual el hecho de que existe un nuevo elemento por considerar: el valor del conocimiento que se transmite.

Podemos pensar, también, en variaciones a la forma en que sucede este contrato, y contemplar opciones como la de que un grupo de personas tenga la posibilidad de asistir como “observadores”, por determinado tiempo, a determinada empresa, a cambio del pago

---

<sup>124</sup> Este es un término de nuestra invención, para referirnos a aquellos centros de trabajo ricos en nuevas tecnologías.

de determinada suma, con la finalidad de empaparse de conocimientos luego de analizar conversaciones, procesos, utilización de equipos, etcétera.

La rama pública a la que hicimos referencia más arriba, es todavía más interesante e, incluso, su aplicación es más plausible. En este caso, la realidad nos ha mostrado cómo grandes transnacionales se instalan en el país luego de evaluar un sinnúmero de variables, y cómo de su instalación se desprenden distintas maneras de aporte al país, razón por la cual los países se interesan en que las transnacionales lleguen a su territorio. En este sentido, inversión en inmobiliario, en mobiliario, en contratación de empleados, contratación con proveedores, pago de impuestos, aportes y donaciones a instituciones académicas, entre otros, son algunos de los aportes que tanto la empresa como el Estado contemplan como consecuencia necesaria de la instalación de una multinacional en el país. Más ejemplificante aun resulta el análisis de las solicitudes para obtención del régimen de zonas francas que presenten las compañías. Según la Ley 7210, del 23 de noviembre de 1990, denominada Ley de Zonas Francas de Costa Rica, y su Reglamento, los beneficios a las empresas inversionistas se otorgan con base en montos mínimos de inversión en contratación y en inversión en activos fijos.

Ahora bien, en las solicitudes para los distintos regímenes existentes se requiere informar, además de la inversión en activos fijos, sobre la inversión total prevista y el nivel total de empleo.<sup>125</sup> Entonces, según estos procedimientos, tanto el Estado como la empresa que invierte aceptan que se dará una inversión determinada, pero dejan por fuera

---

<sup>125</sup> Inciso g) del artículo 9 del Reglamento a la ley de zonas francas de Costa Rica, ley número 7210 del 23 de noviembre de 1990.

cualesquiera consideraciones sobre la importancia, el tamaño o el valor posible del derramamiento de conocimiento que tendrá lugar en el país.<sup>126</sup>

El hecho de dejar por fuera estos aportes y su valor, nos indica que ocurre una aceptación implícita por las partes, de que se transferirá determinado conocimiento con determinado valor. Esto puede comenzar a modificarse, para bien e interés de las partes: las empresas que invierten podrán negociar créditos mayores y más actualizados, en tanto el Estado tendrá mejores métodos de control de la inversión que de una forma u otra ha apoyado.

De acuerdo con la entrevista a la señora Llobet Iglesias, el interés en el sector inversionista existe por considerar el valor que debe darse al conocimiento que derraman las empresas inversionistas en el país, pero ha habido una real carencia en el ámbito político y en el de normativa en relación con ello. Según nos comentaba, hay iniciativas empresariales cuya intención es considerar el valor económico y para la productividad del otorgamiento de becas, la promoción de programas educativos, las reformas de currículos educativos y hasta la instalación de laboratorios conjuntos de investigación en el país. Otras consideraciones privadas tienen incluso como finalidad reconocer los aportes realizados al Instituto Nacional de Aprendizaje, tanto de dinero como de transferencia de tecnología, con la finalidad de que a las inversionistas extranjeras se les puedan reconocer créditos u otros beneficios. Todo lo anterior ya ocurre en nuestro país: hay muchos beneficiados dentro de nuestras fronteras.

Lo anterior resulta de importancia por cuanto revela la existencia de necesidades empresariales y de cámaras, puntuales sobre la importancia de reconocer valor adicional a

---

<sup>126</sup> Su existencia es abiertamente aceptada, tanto por el Estado como por las empresas inversionistas, según hemos venido analizando.

los aportes de las empresas inversionistas extranjeras. Sus aportes adicionales están ya lejos de ser meramente aportes inmobiliarios o de una simple contratación de mano de obra y, por lo tanto, lejos de afectar solo a las tasas de empleo, desempleo, o inversión en activos fijos, como se ha venido contemplando bajo el actual régimen de zonas francas. Según Llobet, esto se viene discutiendo en otros países, y como hemos señalado, la realidad de la situación ha llevado a distintos sectores a considerar la necesidad de ensanchar y engrosar los horizontes de lo que a la fecha se ha determinado como los aportes de quienes deciden invertir en tecnología en el país.

No está de más apuntar que, en esta coyuntura, uno de los principales intereses estatales es el establecimiento en el país de compañías que traigan consigo sus centros de investigación (*Research and Development*),<sup>127</sup> pues dichos centros son los que lograrán, en mayor volumen, la transferencia de tecnología, tanto directa como indirecta. Esto último significa que el derramamiento hacia nuestro país será aun mayor. La razón por la cual esto no ha sucedido, según Mary Helen Bialas, es que el personal nacional (receptor) no está plenamente capacitado para aprovechar los centros de investigación de alto nivel.

### **c) La aplicación de la teoría del negocio jurídico**

Nos parece necesaria la aplicación de la teoría del negocio jurídico al contrato al cual hacemos referencia, con la finalidad de comprobar o no nuestra hipótesis inicial. Veamos si se configura un contrato de transferencia de tecnología con el objeto que hemos planteado:

---

<sup>127</sup> Entendido como investigación y desarrollo.

- a) Los **sujetos** de este contrato se pueden definir como transmisor y receptor. Su capacidad jurídica se determina en la medida en que son sujetos de derecho. La acción del transmisor por transmitir es una acción voluntaria, la cual, sin duda alguna, contempla que existirá un beneficio para la parte receptora, así como un beneficio o retribución hacia él mismo. El receptor, entonces, es quien recibe el conocimiento. En negociaciones con el Estado, ocurre una retribución en reconocimiento de beneficios a favor del transmisor. En el ámbito privado, es discutible si este es un contrato oneroso o bien lucrativo. En este último caso la retribución por parte del transmisor estaría teniendo lugar mediante trabajo, o en otros casos que deben dilucidarse en el ámbito laboral, mediante no competencia.<sup>128</sup>
- b) El **objeto** de este contrato se relaciona directamente con conocimiento transmitido que es técnico, no secreto, útil, no patentable, y determinable. Es conocimiento que no está destinado a repetir otros procesos productivos, pero que en definitiva sí es útil en procesos técnicos y productivos.
- c) La **voluntad** de las partes, en el nivel privado, hasta la fecha es y ha sido bilateral. Ambas partes han dado su consentimiento de forma tácita. La parte transmisora ha aceptado la transmisión del conocimiento, mientras que la parte receptora ha aceptado su recepción. Con respecto al Estado, ha venido sucediendo algo similar: el transmisor acepta tácitamente que transmite el bien, en tanto el Estado procura otorgar facilidades al transmisor, en virtud del conocimiento que está aportando al país.

---

<sup>128</sup> Esto, sin duda, podría comenzar a variar.

- d) La **forma** del contrato es libre. Sin lugar a dudas, el contrato es atípico. Puede considerarse y pactarse un contrato único, o bien, como parte de otros contratos, o bien, como sustento económico de otros.
- e) La **causa** en este contrato está definida por la transmisión de conocimientos particulares, con determinado valor pecuniario, que genera un beneficio al receptor y en alguna medida al transmisor. Dicha necesidad de transmisión está motivada normalmente por necesidades empresariales o por políticas estatales. Interesante en este caso es que, en principio, es motivado por la generación de beneficio tanto al receptor como al transmisor.
- f) El **plazo** en esta transacción está definido por la duración que tenga la transmisión del conocimiento. Puede ser un plazo definido o continuado.

**d) El área gris**

Consideramos que existe un área gris en referencia a nuestra propuesta: cómo lograr la determinación del valor del conocimiento derramado en un área tecnológicamente intensa. En la práctica varios estudios han intentado, mediante ecuaciones matemáticas y ejercicios econométricos, determinar el valor o aumento en la productividad como consecuencia del derramamiento de determinados conocimientos. Incluso, el mismo contrato de *know-how* consiste en dicha valoración. Como ejemplo, la práctica misma ha llevado a la firma, por parte de empleado y empleador, de contratos como el de no revelación y no competencia, los cuales intentan determinar algún valor al hecho de no competir, lo cual finalmente se debe a la transmisión de conocimiento que ha tenido lugar en la relación. Este es un buen punto de partida, pero además sabemos que la negociación entre las partes es capaz de llegar a puntos medios razonables.



### **e) Potencialidades**

La inclusión del contrato de derramamiento de tecnología por derramamiento en la vida contractual, tanto pública como privada, nos presenta la posibilidad de proteger un elemento con un valor determinable pero normalmente despreciado: el conocimiento adquirido a través del derramamiento en un medio *tecnológicamente intenso*.<sup>129</sup> Esto ofrece la oportunidad, para muchas empresas ricas en conocimiento, de proponer una negociación más atinada con sus trabajadores o terceros contratantes, o con el Estado mismo, así como la posibilidad de obtener una ganancia adicional sobre un bien transmitido, o proteger sus intereses ante eventuales competidores. Esto incluso llega a definir más claramente las reglas del juego y sus oportunidades de negocio, y hasta nos atreveríamos a señalar que incrementa el porcentaje de seguridad jurídica que media en sus relaciones laborales o comerciales. El instrumento es interesante, además, por partir del supuesto, en términos económicos, de una relación ganar-ganar, en la cual en un principio los beneficiados por el derramamiento son tanto el transmisor como el receptor.

### **f) Propuestas de contratos de transferencia de tecnología**

A continuación presentamos varias propuestas sobre el contrato de transferencia de tecnología del cual hemos venido hablando. Se incluyen tres versiones del contrato entre transmisor y receptor privados, con variaciones principalmente en la forma en que se

---

<sup>129</sup> La señora Mary Helen Bialas, gerente de Relaciones Académicas de Intel Costa Rica, admite que no es una práctica el hecho de asignar valor al conocimiento derramado, no porque no tenga valor o sentido, sino porque comúnmente se ha considerado al derramamiento de conocimiento como parte del aporte de las empresas hacia el país que las acoge, como parte de sus políticas de responsabilidad social corporativa. Está claro, eso sí, que el hecho de asignar un valor a determinado derramamiento de conocimiento y obtener un beneficio de dicha valoración no es excluyente, es decir, no anula o le resta mérito a seguir considerando el derramamiento de conocimiento como un aporte a la sociedad recipiente.

obligan las partes en relación con el pago de un precio, o bien, la contraprestación de un hacer o no hacer. Además, se adjunta una versión propuesta de un acuerdo entre una empresa inversionistas extranjera y el Estado, siguiendo las bases de un modelo de contrato de operaciones como el utilizado por la Promotora de Comercio a la fecha. Para este último, como se podrá notar, es necesario que se tramite determinada legislación en materia tributaria, con la finalidad de acoger al país a las disposiciones de la Organización Mundial del Comercio en materia de otorgamiento de beneficios e incentivos fiscales para promover la inversión extranjera.

## Versión PRIMERA

# CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA POR DERRAMAMIENTO

Celebrado el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año dos mil \_\_\_\_, en la ciudad de San José, Costa Rica, entre:

\_\_\_\_\_, **sociedad anónima**, cédula de persona jurídica número tres-ciento uno-\_\_\_\_\_, en este acto representada por su \_\_\_\_\_, el señor \_\_\_\_\_ personería jurídica vigente que consta bajo la cédula jurídica señalada según la Sección de Personas Jurídicas del Registro Público, en adelante (“la Transmisora”);

y;

**El señor** \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, en adelante (“el Receptor”),

han convenido en celebrar el presente contrato de transferencia de tecnología por derramamiento (“El Contrato”), el cual se regirá por toda aquella legislación costarricense vigente y aplicable y por las siguientes cláusulas y convenciones:

### **PRIMERA: Relación entre las partes:**

**1.0-** Ambas partes reconocen que, además del presente contrato, existe una relación laboral entre ellas, siendo que el Receptor labora para la compañía desde el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

### **SEGUNDA: Actividades de las partes:**

**2.0-** La Transmisora es una empresa encargada de \_\_\_\_\_, y además representante en Costa Rica de la compañía \_\_\_\_\_.

**2.1-** El Receptor se desempeña en la compañía en labores de \_\_\_\_\_, razón por la cual es de interés de la compañía la firma del presente acuerdo.

### **TERCERA: Objeto del Contrato:**

**3.0-** El presente contrato de transferencia de tecnología por derramamiento tiene por objeto la transmisión de conocimiento técnico por parte de la empresa y hacia el Receptor, de forma tal que este último se vea permeado por conocimiento técnico, que se aplicará en beneficio suyo y en beneficio de la Transmisora, para que así la Transmisora pueda mantener el personal que con el paso del tiempo ha entrenado y capacitado para realizar de la mejor manera las labores asignadas.

#### **CUARTA: Compromiso y aceptación de las partes:**

**4.0-** Las partes que suscriben el presente contrato declaran que conocen de los términos del mismo y aceptan que cumplirán lo estipulado en sus cláusulas y se sujetarán a la legislación costarricense aplicable y vigente.

#### **QUINTA: Deberes y derechos de la Transmisora:**

**5.1-** La Transmisora se compromete, a partir de la firma del presente acuerdo, a poner a disposición del Receptor los siguientes sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, con la finalidad de que el Receptor adquiera de dichos sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, la mayoría de conocimiento técnico de estos, para su bienestar y el mejor desempeño de la compañía:

- a) Acceso completo e irrestricto a los manuales e información sobre el uso de todos los sistemas de *hardware* y *software* utilizados por la compañía;
- b) Capacitaciones anuales sobre temas relacionados con el giro comercial de la compañía;
- c) Capacitaciones anuales sobre el uso de los sistemas de *hardware* y *software* utilizados por la compañía;
- d) Acceso al sistema de comunicación interempresarial para la obtención de soluciones técnicas a los problemas consultados;
- e) Reuniones semanales o quincenales con personal de gerencia, sobre consultas planteadas por el Receptor o sobre temas planteados por la Transmisora;
- f) Acceso y capacitación al Plan de Seguridad y Salud ocupacional de la Transmisora;

**5.2-** La Transmisora se compromete a brindar al Receptor el soporte necesario para que este pueda comprender, de la forma más certera exacta posible, los alcances de los bienes puestos a su alcance y, por consiguiente, pueda aprovechar al máximo nivel el conocimiento que le proveen.

**5.3-** La Transmisora se compromete, a partir de esta fecha o en el plazo de un año a partir de la fecha de firma del presente Contrato, a proveer al Receptor, como mínimo, de las siguientes capacitaciones formales:

- a) Capacitación sobre \_\_\_\_, en relación con el giro comercial de la compañía;
- b) Capacitación en el uso de los siguientes sistemas de cómputo: \_\_\_\_\_;
- c) Capacitación en el uso de los siguientes sistemas de *hardware*: \_\_\_\_\_;
- d) Capacitación sobre el uso del sistema de comunicación interempresarial para la obtención de soluciones técnicas a problemas consultados;
- e) Capacitación en el Plan de Seguridad y Salud Ocupacional de la compañía;

- f) Un seminario al año elegido por la Transmisora, aplicable a temas relacionados con las labores realizadas por la Transmisora.

**SEXTA: Deberes y derechos del Receptor:**

**6.0-** El Receptor se compromete a recibir de la Transmisora todo el conocimiento técnico posible que provenga de los sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, y a utilizarlo en beneficio de la Transmisora durante la relación laboral que mantenga con la Transmisora.

**6.1** El Receptor se compromete a no divulgar a terceros, interesados directos o indirectos, potenciales competidores, competidores directos u otros interesados, por ningún medio, información o conocimiento al que haya tenido acceso o adquirido por virtud de su relación con la Transmisora por virtud del presente Contrato.

**SÉTIMA: Del precio:**

**7.0** Ambas partes reconocen que el precio del presente contrato se estima en \$\_\_\_\_\_, moneda de curso legal de los Estados Unidos de América, el cual se estima en relación con el valor de las capacitaciones formales y mediante una aproximación al costo por persona que tiene una capacitación en relación con el uso de cada uno de los sistemas, bienes o activos técnicamente valiosos provistos para el uso del Receptor. La Transmisora se compromete a cubrir el monto del precio estimado del presente Contrato, con la finalidad de ofrecer las mejores condiciones al Receptor, de forma tal que este último cumpla las obligaciones señaladas en este Contrato para el Receptor.

**OCTAVA: Del plazo:**

**8.0** El presente Contrato tendrá una duración de un año a partir de la fecha de firma del mismo. Al cumplirse un año a partir de la firma del acuerdo, las partes actualizarán el contenido del presente acuerdo, para que refleje la realidad anual del interés de las partes. Una vez satisfechas las partes por dicha actualización, podrán renovar el contrato por el plazo de un año adicional, y así consecutivamente según sea el interés de los contratantes.

**NOVENA: Cláusula arbitral**

**9.0** De conformidad con la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, n.º 7727, aprobada el 4 de diciembre de 1997 y publicada el 14 de enero de 1998 en el Diario Oficial La Gaceta, y particularmente con relación con el artículo 22 de dicha ley, sin que implique limitación para las partes, ambas convienen en que el Contrato y cualquier otro documento anexo se interpretarán, ejecutarán y regularán de conformidad con las leyes de Costa Rica.

Adicionalmente, las partes acuerdan en forma expresa e irrevocable, que toda controversia indisoluble entre ellas, diferencia o reclamación que surja del presente contrato y de toda enmienda a este, o relativa al presente contrato, incluyendo en particular pero no limitadas a: su formación, validez, obligatoriedad, interpretación y aplicación, ejecución, incumplimiento o terminación; así como las reclamaciones extracontractuales, serán inicialmente resueltas de común acuerdo entre las partes dentro del marco de la buena fe comercial, en un plazo de treinta días calendario contados a partir de la fecha de notificación de alguna de las partes de su disconformidad ó reclamo. Si las partes no pudieren llegar a un acuerdo dentro del plazo indicado, la controversia, diferencia o reclamación se someterá a arbitraje de derecho para su resolución definitiva en la ciudad de San José, Costa Rica, mediante el nombramiento de tres árbitros seleccionados de conformidad con las normas de arbitraje comercial de la Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica. Todas las normas establecidas por la Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica se aplicarán al arbitraje y al procedimiento de arbitraje, y para los propósitos del artículo 19 de la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, n.º 7727, es convenido, de conformidad con dicha ley, que el arbitraje deberá considerarse un arbitraje de derecho.

El laudo arbitral deberá ser razonado, se emitirá por escrito y será definitivo, vinculante para las partes e inapelable, salvo los recursos de revisión o nulidad que pudieren aplicar de conformidad con las normas de la Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica. Una vez que el laudo se haya dictado y se encuentre firme, producirá los efectos de cosa juzgada material y las partes deberán cumplirlo sin demora. Los árbitros decidirán cuál parte deberá pagar las costas procesales y personales, así como otros gastos derivados del arbitraje, además de las indemnizaciones que procedieren. El procedimiento de arbitraje se conducirá en idioma español.

#### **DÉCIMA: Divisibilidad:**

**10.0** Si alguna disposición de este contrato resultare inválida o ilegal, se tendrá por no acordada, pero la legalidad y validez del resto del contrato y el resto de las cláusulas no se verán afectadas o limitadas por dicha omisión.

#### **UNDÉCIMA: Comunicaciones:**

**11.0** Toda comunicación que deban realizar las partes de acuerdo con este contrato se tendrá como bien realizada y recibida, si se efectúa por escrito a las siguientes direcciones:

|                   |  |
|-------------------|--|
| a) La Transmisora |  |
| b) El Receptor    |  |

#### **DUODÉCIMA: Convenio único:**

**12.0** Este contrato y sus anexos, así como cualesquiera otros acuerdos por escrito expresamente mencionados, constituyen el único acuerdo entre las partes en esta materia y

modifican cualesquiera otras negociaciones, contratos, acuerdos y representaciones entre las partes. El presente contrato podrá modificarse únicamente mediante anexo escrito y firmado por las partes directamente.

**DECIMOTERCERA: Secciones y títulos:**

**13.0** Los títulos utilizados en este contrato son para conveniencia de las partes únicamente y no afectan su contenido ni su interpretación.

**DECIMOCUARTA: Legislación:**

**14.0** Este contrato ha de interpretarse y regirse de conformidad con la legislación de la República de Costa Rica.

**DECIMOQUINTA: Formalización:**

Las partes podrán comparecer ante notario público a formalizar este contrato, a ponerle razón de fecha cierta o a autenticar sus firmas, sin que para ello requiera notificar a su contraparte. Sin embargo, la parte interesada deberá cubrir dichos costos.

Conformes las partes con lo anterior, firman en dos tantos del mismo tenor literal que se reputan originales en el lugar y fecha indicados.

\_\_\_\_\_  
La Transmisora

\_\_\_\_\_  
El Receptor

**Versión SEGUNDA:**

**CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE  
TECNOLOGÍA POR DERRAMAMIENTO**

Celebrado el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año dos mil \_\_\_\_, en la ciudad de San José, Costa Rica, entre:

\_\_\_\_\_, **sociedad anónima**, cédula de persona jurídica número tres-ciento uno-\_\_\_\_\_, en este acto representada por su \_\_\_\_\_, el señor \_\_\_\_\_ personería jurídica vigente que consta bajo la cédula jurídica señalada según la Sección de Personas Jurídicas del Registro Público, en adelante (“la Transmisora”);

y;

**El señor** \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, en adelante (“el Receptor”),

han convenido en celebrar el presente contrato de transferencia de tecnología por derramamiento (“El Contrato”), el cual se regirá por toda aquella legislación costarricense vigente y aplicable y por las siguientes cláusulas y convenciones:

**PRIMERA: Relación entre las partes:**

**1.0-** Ambas partes reconocen que además del presente contrato, existe una relación laboral entre ellas, siendo que el Receptor labora para la compañía desde el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

**SEGUNDA: Actividades de las partes:**

**2.0-** La Transmisora, es una empresa encargada de \_\_\_\_\_, y además en representante en Costa Rica de la compañía \_\_\_\_\_.

**2.1-** El Receptor se desempeña en la compañía en labores de \_\_\_\_\_, razón por la cual es de interés de la compañía la firma del presente acuerdo.

**TERCERA: Objeto del Contrato:**

**3.0-** El presente contrato de transferencia de tecnología por derramamiento tiene por objeto la transmisión de conocimiento técnico por parte de la empresa y hacia el Receptor, de forma tal que este último se vea permeado por conocimiento técnico, que se aplicará en beneficio suyo y en beneficio de la Transmisora, para que así la Transmisora pueda mantener el personal que con el paso del tiempo ha entrenado y capacitado para realizar de la mejor manera las labores asignadas.



#### **CUARTA: Compromiso y aceptación de las partes:**

**4.0-** Las partes que suscriben el presente contrato declaran que conocen de los términos del mismo y aceptan que cumplirán lo estipulado en sus cláusulas y que se sujetarán a la legislación costarricense aplicable y vigente.

#### **QUINTA: Deberes y derechos de la Transmisora:**

**5.1-** La Transmisora se compromete, a partir de la firma del presente acuerdo, a poner a disposición del Receptor los siguientes sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, con la finalidad de que el Receptor adquiera de dichos sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, la mayoría de conocimiento técnico de estos, para su bienestar y el mejor accionar de la compañía:

- a) Acceso completo e irrestricto a los manuales e información sobre el uso de todos los sistemas de *hardware* y *software* utilizados por la compañía;
- b) Capacitaciones anuales sobre temas relacionados con el giro comercial de la compañía;
- c) Capacitaciones anuales sobre el uso de los sistemas de *hardware* y *software* utilizados por la compañía;
- d) Acceso al sistema de comunicación inter-empresarial para la obtención de soluciones técnicas a los problemas consultados;
- e) Reuniones semanales o quincenales con personal de gerencia, sobre consultas planteadas por el Receptor o sobre temas planteados por la Transmisora;
- f) Acceso y capacitación al Plan de Seguridad y Salud ocupacional de la Transmisora;

**5.2-** La Transmisora se compromete a brindar al Receptor el soporte necesario para que este pueda comprender, de la forma más certera exacta posible, los alcances de los bienes puestos a su alcance y, por consiguiente, pueda aprovechar al máximo nivel el conocimiento que le proveen.

**5.3-** La Transmisora se compromete, a partir de esta fecha o en el plazo de un año a partir de la fecha de firma del presente Contrato, a proveer al Receptor, como mínimo, de las siguientes capacitaciones formales:

- a) Capacitación sobre \_\_\_\_, en relación con el giro comercial de la compañía;
- b) Capacitación en el uso de los siguientes sistemas de cómputo: \_\_\_\_\_;
- c) Capacitación en el uso de los siguientes sistemas de *hardware*: \_\_\_\_\_;
- d) Capacitación sobre el uso del sistema de comunicación interempresarial para la obtención de soluciones técnicas a problemas consultados;
- e) Capacitación en el Plan de Seguridad y Salud Ocupacional de la compañía;

- f) Un seminario al año elegido por la Transmisora, aplicable a temas relacionados con las labores realizadas por la Transmisora.

**SEXTA: Deberes y derechos del Receptor:**

**6.0-** El Receptor se compromete a recibir de la Transmisora todo el conocimiento técnico posible que provenga de los sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, y a utilizarlo en beneficio de la Transmisora durante la relación laboral que mantenga con la Transmisora.

**6.1** El Receptor se compromete a no divulgar a terceros, interesados directos o indirectos, potenciales competidores, competidores directos u otros interesados, por ningún medio, información o conocimiento al que haya tenido acceso o adquirido por virtud de su relación con la Transmisora por virtud del presente Contrato.

**SÉTIMA: De la estimación y la contraprestación:**

**7.0** Ambas partes reconocen que la estimación del presente Contrato se estima en \$\_\_\_\_\_, moneda de curso legal de los Estados Unidos de América, el cual se estima en relación con el valor de las capacitaciones formales y mediante una aproximación al costo por persona que tiene una capacitación en relación el uso de con cada uno de los sistemas, bienes o activos técnicamente valiosos provistos para el uso del Receptor. La Transmisora se compromete a cubrir el monto del precio estimado del presente Contrato, siempre y cuando el Receptor se comprometa a cumplir con lo estipulado por la cláusula 6.1 de este Contrato, sea, a no divulgar a terceros, interesados directos o indirectos, potenciales competidores, competidores directos u otros interesados, por ningún medio, información o conocimiento al que haya tenido acceso o adquirido por su relación con la Transmisora por virtud del presente Contrato.

**OCTAVA: Del plazo:**

**8.0** El presente Contrato tendrá una duración de un año a partir de la fecha de firma del mismo. Al cumplirse un año a partir de la firma del acuerdo, las partes actualizarán el contenido del presente acuerdo, para que refleje la realidad anual del interés de las partes. Una vez satisfechas las partes por dicha actualización, podrán renovar el contrato por el plazo de un año adicional, y así consecutivamente según sea el interés de los contratantes.

**NOVENA: Cláusula arbitral**

**9.0** De conformidad con la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social n.º 7727, aprobada el 4 de diciembre de 1997 y publicada el 14 de enero de 1998

en el Diario Oficial La Gaceta , y particularmente en relación con el artículo 22 de dicha ley, sin que implique limitación para las partes, ambas convienen en que el Contrato y cualquier otro documento anexo se interpretarán, ejecutarán y regularán de conformidad con las leyes de Costa Rica.

Adicionalmente las partes acuerdan, en forma expresa e irrevocable, que toda controversia insoluble entre ellas, diferencia o reclamación que surja del presente contrato y de toda enmienda a este, o relativa al presente contrato, incluyendo en particular pero no limitadas a: su formación, validez, obligatoriedad, interpretación y aplicación, ejecución, incumplimiento o terminación; así como las reclamaciones extra contractuales, serán inicialmente resueltas de común acuerdo entre las partes dentro del marco de la buena fe comercial en un plazo de treinta días calendario contados a partir de la fecha de notificación de alguna de las partes de su disconformidad ó reclamo. Si las partes no pudieren llegar a un acuerdo dentro del plazo indicado, la controversia, diferencia o reclamación se someterá a arbitraje de derecho para su resolución definitiva en la ciudad de San José, Costa Rica, mediante el nombramiento de tres árbitros seleccionados de conformidad con las normas de arbitraje comercial de Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica. Todas las normas establecidas por la Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica se aplicarán al arbitraje y al procedimiento de arbitraje, y para los propósitos del artículo 19 de la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social n.º 7727, es convenido, de conformidad con dicha ley, que el arbitraje deberá considerarse un arbitraje de derecho.

El laudo arbitral deberá ser razonado, se emitirá por escrito y será definitivo, vinculante para las partes e inapelable, salvo los recursos de revisión o nulidad que pudieren aplicar de conformidad con las normas de Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica. Una vez que el laudo se haya dictado y se encuentre firme, producirá los efectos de cosa juzgada material y las partes deberán cumplirlo sin demora. Los árbitros decidirán cuál parte deberá pagar las costas procesales y personales, así como otros gastos derivados del arbitraje, además de las indemnizaciones que procedieren. El procedimiento de arbitraje se conducirá en idioma español.

#### **DÉCIMA: Divisibilidad:**

**10.0** Si alguna disposición de este contrato resultare inválida o ilegal, se tendrá por no acordada, pero la legalidad y validez del resto del contrato y el resto de las cláusulas no se verán afectadas o limitadas por dicha omisión.

#### **UNDÉCIMA: Comunicaciones:**

**11.0** Toda comunicación que deban realizar las partes de acuerdo con este contrato se tendrá como bien realizada y recibida si se efectúa por escrito a las siguientes direcciones:

|                   |       |
|-------------------|-------|
| a) La Transmisora | _____ |
| b) El Receptor    | _____ |

**DUODÉCIMA: Convenio único:**

**12.0** Este contrato y sus anexos, así como cualesquiera otros acuerdos por escrito expresamente mencionados, constituyen el único acuerdo entre las partes en esta materia y modifican cualesquiera otras negociaciones, contratos, acuerdos y representaciones entre las partes. El presente contrato podrá modificarse únicamente mediante anexo escrito y firmado las partes directamente.

**DECIMOTERCERA: Secciones y títulos:**

**13.0** Los títulos utilizados en este contrato son para conveniencia de las partes únicamente y no afectan su contenido ni su interpretación.

**DECIMOCUARTA: Legislación:**

**14.0** Este contrato ha de interpretarse y regirse de conformidad con la legislación de la República de Costa Rica.

**DECIMOQUINTA: Formalización:**

Las partes podrán comparecer ante notario público a formalizar este contrato, a ponerle razón de fecha cierta o a autenticar sus firmas, sin que para ello requiera notificar a su contraparte. Sin embargo, la parte interesada deberá cubrir dichos costos.

Conformes las partes con lo anterior, firman en dos tantos del mismo tenor literal que se reputan originales en el lugar y fecha indicados.

\_\_\_\_\_  
La Transmisora

\_\_\_\_\_  
El Receptor

**Versión TERCERA**

**CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE  
TECNOLOGÍA POR DERRAMAMIENTO**

Celebrado el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año dos mil \_\_\_\_, en la ciudad de San José, Costa Rica, entre:

\_\_\_\_\_, **sociedad anónima**, cédula de persona jurídica número tres-ciento uno-\_\_\_\_\_, en este acto representada por su \_\_\_\_\_, el señor \_\_\_\_\_ personería jurídica vigente que consta bajo la cédula jurídica señalada según la Sección de Personas Jurídicas del Registro Público, en adelante (“la Transmisora”);

y;

**El señor** \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, en adelante (“el Receptor”),

han convenido en celebrar el presente contrato de transferencia de tecnología por derramamiento (“El Contrato”), el cual se regirá por toda aquella legislación costarricense vigente y aplicable y por las siguientes cláusulas y convenciones:

**PRIMERA: Relación entre las partes:**

**1.0-** Ambas partes reconocen que, además del presente contrato, existe una relación laboral entre ellas, siendo que el Receptor labora para la compañía desde el día \_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

**SEGUNDA: Actividades de las partes:**

**2.0-** La Transmisora es una empresa encargada de \_\_\_\_\_, y además representante en Costa Rica de la compañía \_\_\_\_\_.

**2.1-** El Receptor se desempeña en la compañía en labores de \_\_\_\_\_, razón por la cual es de interés de la compañía la firma del presente acuerdo.

**TERCERA: Objeto del Contrato:**

**3.0-** El presente contrato de transferencia de tecnología por derramamiento tiene por objeto la transmisión de conocimiento técnico por parte de la empresa y hacia el Receptor, de forma tal que éste último se vea permeado por conocimiento técnico, que se aplicará en beneficio suyo y en beneficio de la Transmisora, para que así la Transmisora pueda mantener el personal que con el paso del tiempo ha entrenado y capacitado para realizar de la mejor manera las labores asignadas.

#### **CUARTA: Compromiso y aceptación de las partes:**

**4.0-** Las partes que suscriben el presente contrato declaran que conocen de los términos de este y aceptan que cumplirán lo estipulado en sus cláusulas y se sujetarán a la legislación costarricense aplicable y vigente.

#### **QUINTA: Deberes y derechos de la Transmisora:**

**5.1-** La Transmisora se compromete, a partir de la firma del presente acuerdo, a poner a disposición del Receptor los siguientes sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, con la finalidad de que el Receptor adquiera de dichos sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, la mayoría de conocimiento técnico de estos, para su bienestar y el mejor desempeño de la compañía:

- a) Acceso completo e irrestricto a los manuales e información sobre el uso de todos los sistemas de *hardware* y *software* utilizados por la compañía;
- b) Capacitaciones anuales sobre temas relacionados con el giro comercial de la compañía;
- c) Capacitaciones anuales sobre el uso de los sistemas de *hardware* y *software* utilizados por la compañía;
- d) Acceso al sistema de comunicación interempresarial para la obtención de soluciones técnicas a los problemas consultados;
- e) Reuniones semanales o quincenales con personal de gerencia, sobre consultas planteadas por el Receptor o sobre temas planteados por la Transmisora;
- f) Acceso y capacitación al Plan de Seguridad y Salud ocupacional de la Transmisora;

**5.2-** La Transmisora se compromete a brindar al Receptor el soporte necesario para que este pueda comprender, de la forma más certera exacta posible, los alcances de los bienes puestos a su alcance y, por consiguiente, pueda aprovechar al máximo nivel el conocimiento que le proveen.

**5.3-** La Transmisora se compromete, a partir de esta fecha o en el plazo de un año a partir de la fecha de firma del presente Contrato, a proveer al Receptor, como mínimo, de las siguientes capacitaciones formales:

- a) Capacitación sobre \_\_\_\_, en relación con el giro comercial de la compañía;
- b) Capacitación en el uso de los siguientes sistemas de cómputo: \_\_\_\_\_;
- c) Capacitación en el uso de los siguientes sistemas de *hardware*: \_\_\_\_\_;
- d) Capacitación sobre el uso del sistema de comunicación interempresarial para la obtención de soluciones técnicas a problemas consultados;
- e) Capacitación en el Plan de Seguridad y Salud Ocupacional de la compañía;
- f) Un seminario al año elegido por la Transmisora, aplicable a temas relacionados con las labores realizadas por la Transmisora.

## **SEXTA: Deberes y derechos del Receptor:**

**6.0-** El Receptor se compromete a recibir de la Transmisora todo el conocimiento técnico posible que provenga de los sistemas, bienes, actividades, capacitaciones y otros, y a utilizarlo en beneficio de la Transmisora durante la relación laboral que mantenga con la Transmisora.

**6.1** El Receptor se compromete a no divulgar a terceros, interesados directos o indirectos, potenciales competidores, competidores directos u otros interesados, por ningún medio, información o conocimiento al que haya tenido acceso o adquirido por virtud de su relación con la Transmisora por virtud del presente Contrato.

## **SÉTIMA: De la estimación y la contraprestación de no competencia:**

**7.0** Ambas partes reconocen que el precio del presente contrato se estima en \$ \_\_\_\_\_, moneda de curso legal de los Estados Unidos de América, el cual se estima en relación con el valor de las capacitaciones formales y mediante una aproximación al costo por persona que tiene una capacitación en relación con el uso de cada uno de los sistemas, bienes o activos técnicamente valiosos provistos para el uso del Receptor.

**7.1** El Receptor se compromete y acepta a no crear, comprar, arrendar, operar, asesorar, o trabajar en o para una persona física o jurídica que guarde alguna relación de competencia directa o indirecta con la Transmisora y/o sus empresas subsidiarias, y que esté relacionada con las ramas de trabajo desempeñadas por la Transmisora, por el plazo señalado adelante, y aplicando la extensión de la presente disposición al área geográfica comprendida por el territorio de Costa Rica en su totalidad.

**7.3** El Receptor se compromete, por el plazo señalado adelante, a no llevar a cabo acción alguna destinada a intentar reclutar o contratar empleados que trabajen para la Transmisora y/o sus empresas subsidiarias, con la finalidad de recomendarlos o llevarlos a trabajar para alguna empresa que compita directa o indirectamente con la Transmisora y/o sus subsidiarias.

**7.4** Las partes expresamente aceptan que las disposiciones referidas a la no competencia contenidas en la sección séptima del presente Contrato, tendrán una duración de \_\_\_\_\_ meses, los cuales comenzarán a regir a partir de la fecha terminación de la relación laboral entre las partes firmantes, siempre y cuando la relación laboral entre las partes haya tenido la misma duración o vigencia que el presente Contrato. Ambas partes acuerdan además que dicho plazo solamente podrá variarse por acuerdo escrito entre las

partes, mediante la firma de un documento adicional que se añadirá a este Acuerdo por la vía del addendum. Es además de común acuerdo que el presente Contrato tendrá vigencia sin importar las causas que mediaren para la terminación de la relación laboral entre las partes.

#### **OCTAVA: Del plazo:**

**8.0** El presente Contrato tendrá una duración de un año a partir de la fecha de su firma. Al cumplirse un año a partir de la firma del acuerdo, las partes actualizarán el contenido del presente acuerdo, para que refleje la realidad anual del interés de las partes. Una vez satisfechas las partes por dicha actualización, podrán renovar el contrato por el plazo de un año adicional, y así consecutivamente según sea el interés de los contratantes.

#### **NOVENA: Cláusula arbitral**

**9.0** De conformidad con la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social n.º 7727, aprobada el 4 de diciembre de 1997 y publicada el 14 de enero de 1998 en el Diario Oficial La Gaceta, y particularmente en relación con el artículo 22 de dicha ley, sin que implique limitación para las partes, ambas convienen en que el Contrato y cualquier otro documento anexo ser interpretarán, ejecutarán y regularán de conformidad con las leyes de Costa Rica.

Adicionalmente las partes acuerdan, en forma expresa e irrevocable, que toda controversia insoluble entre ellas, diferencia o reclamación que surja del presente contrato y de toda enmienda a este, o relativa al presente contrato, incluyendo en particular pero no limitadas a: su formación, validez, obligatoriedad, interpretación y aplicación, ejecución, incumplimiento o terminación; así como las reclamaciones extracontractuales, serán inicialmente resueltas de común acuerdo entre las partes dentro del marco de la buena fe comercial en un plazo de treinta días calendario contados a partir de la fecha de notificación de alguna de las partes de su disconformidad o reclamo. Si las partes no pudieren llegar a un acuerdo dentro del plazo indicado, la controversia, diferencia o reclamación se someterá a arbitraje de derecho para su resolución definitiva en la ciudad de San José, Costa Rica, mediante el nombramiento de tres árbitros seleccionados de conformidad con las normas de arbitraje comercial de Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica. Todas las normas establecidas por la Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica se aplicarán al arbitraje y al procedimiento de arbitraje, y para los propósitos del artículo 19 de la Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social, n.º 7727, es convenido, de conformidad con dicha ley, que el arbitraje deberá considerarse un arbitraje de derecho.

El laudo arbitral deberá ser razonado, se emitirá por escrito y será definitivo, vinculante para las partes e inapelable, salvo los recursos de revisión o nulidad que pudieren aplicar de conformidad con las normas de Cámara de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Costa Rica. Una vez que el laudo se haya dictado y se encuentre firme, producirá los efectos de cosa juzgada material y las partes deberán cumplirlo sin demora.



Los árbitros decidirán cuál parte deberá pagar las costas procesales y personales, así como otros gastos derivados del arbitraje, además de las indemnizaciones que procedieren. El procedimiento de arbitraje se conducirá en idioma español.

**DÉCIMA: Divisibilidad:**

**10.0** Si alguna disposición de este contrato resultare inválida o ilegal, se tendrá por no acordada, pero la legalidad y validez del resto del contrato y el resto de las cláusulas no se verán afectadas o limitadas por dicha omisión.

**UNDÉCIMA: Comunicaciones:**

**11.0** Toda comunicación que deban realizar las partes de acuerdo con este contrato se tendrá como bien realizada y recibida, si se efectúa por escrito a las siguientes direcciones:

|                   |  |
|-------------------|--|
| a) La Transmisora |  |
| b) El Receptor    |  |

**DUODÉCIMA: Convenio Único:**

**12.0** Este contrato y sus anexos, así como cualesquiera otros acuerdos por escrito expresamente mencionados, constituyen el único acuerdo entre las partes en esta materia y modifican cualesquiera otras negociaciones, contratos, acuerdos y representaciones entre las partes. El presente contrato podrá modificarse únicamente mediante anexo escrito y firmado por las partes directamente.

**DECIMOTERCERA: Secciones y Títulos:**

**13.0** Los títulos utilizados en este contrato son para conveniencia de las partes únicamente y no afectan su contenido ni su interpretación.

**DECIMOCUARTA: Legislación:**

**14.0** Este contrato ha de interpretarse y regirse de conformidad con la legislación de la República de Costa Rica.

**DECIMOQUINTA: Formalización:**

Las partes podrán comparecer ante notario público a formalizar este contrato, a ponerle razón de fecha cierta o a autenticar sus firmas, sin que para ello requiera notificar a su contraparte. Sin embargo, la parte interesada deberá cubrir dichos costos.

Conformes las partes con lo anterior, firman en dos tantos del mismo tenor literal que se reputan originales en el lugar y fecha indicados.

\_\_\_\_\_

La Transmisora

El Receptor

## CONTRATO DE OPERACIONES PARA EL RÉGIMEN DE BENEFICIOS POR INVERSIÓN Y ESTÍMULO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

Entre nosotros, **PROMOTORA DEL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA**, institución pública de carácter no estatal, creada por Ley de la República de Costa Rica número 7638, con cédula de persona jurídica número 3-007-196350, en lo sucesivo conocida como “Procomer”, representada en este acto por el señor \_\_\_\_\_, en su condición de representante legal con facultades de apoderado generalísimo sin límite de suma, y la empresa \_\_\_\_\_, con cédula jurídica número \_\_\_\_\_, representada en este acto por su presidente y tesorero respectivamente, los señores \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_, quienes ostentan facultades de apoderados generalísimos sin límite de suma, denominados en lo sucesivo “el Beneficiario”, hacemos constar que hemos convenido en suscribir el presente **CONTRATO DE OPERACIONES**, de conformidad con el artículo \_\_ de la Ley de \_\_\_\_\_, en adelante la Ley, el cual se regirá por el Acuerdo Ejecutivo número \_\_\_\_\_, en lo sucesivo el Acuerdo, por las disposiciones aplicables de la Ley, su Reglamento, y por las siguientes cláusulas:

**PRIMERA: De la actividad de la empresa beneficiaria:** El Beneficiario operará en el Parque Industrial \_\_\_\_\_, ubicado en \_\_\_\_\_. Se dedicará a la siguiente actividad: \_\_\_\_\_, bajo la clasificación de **empresa de servicios**, de conformidad con el inciso \_\_ del Artículo \_\_ de la Ley. Para modificar su ámbito de actividad, el Beneficiario deberá solicitar la autorización respectiva a Procomer, quien recomendará al Poder Ejecutivo la reforma del Acuerdo en ese sentido, en los casos en que fuere necesario.

**SEGUNDA: DEL OBJETO DEL CONTRATO:** El presente contrato de transferencia de tecnología tiene por objeto el fomento de la inversión extranjera en el país y el otorgamiento de determinados beneficios a empresas inversionistas extranjeras por virtud de la inversión y transmisión de conocimiento técnico de parte de la empresa y hacia el país, todo en atención a las disposiciones expresas del artículo **10.9, inciso 3(a) del Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos.**

**TERCERA: DEL DISFRUTE DE LOS BENEFICIOS:** El Beneficiario podrá gozar de los beneficios otorgados por Costa Rica en materia de créditos fiscales por inversión y estímulo de transferencia de tecnología, siempre y cuando cumpla las disposiciones de la Ley \_\_\_\_\_ y su Reglamento, con la presentación de un Plan de Transferencia de Tecnología, y con las disposiciones de inversión mínima de la cláusula segunda del presente Contrato.

**CUARTA: DEL NIVEL MÍNIMO DE EMPLEO E INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS Y TECNOLÓGICOS:** El Beneficiario podrá gozar de un crédito fiscal sobre sus inversiones según se estipula en el artículo tercero de este Contrato, así como de un \_\_% sobre las inversiones que se indican a continuación, siempre y cuando la realice dentro de las fechas señaladas:

Un nivel mínimo de mano de obra de \_\_ trabajadores más tardar el día \_\_\_\_ del año \_\_, y al menos \_\_ trabajadores a más tardar el día \_\_ del mes de \_\_ del año \_\_\_\_.

Una inversión nueva inicial en activos fijos de al menos \$\_\_ (moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), a más tardar el día \_\_ del mes de \_\_ del año \_\_\_\_, así como realizar y mantener una inversión mínima total de \$\_\_ (moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), a más tardar el día \_\_ del mes de \_\_ del año \_\_\_\_.

Una inversión mínima inicial de \$\_\_ en activos tecnológicos, definidos por la Ley \_\_\_\_ y su Reglamento, a más tardar el día \_\_ del mes de \_\_ del año \_\_\_\_, así como realizar y mantener una inversión mínima total en activos tecnológicos de \$\_\_ (moneda de curso legal de los Estados Unidos de América) en relación con el valor de mercado de los activos señalados.

#### **QUINTA: DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA E INVERSIONES**

**ADICIONALES:** Siempre y cuando el Beneficiario presente documentación de respaldo que lo acredite según las disposiciones de la Ley \_\_\_\_, las siguientes inversiones serán consideradas en un \_\_% de su total anual para un crédito fiscal aplicable al finalizar el período fiscal dentro del cual se realizan las inversiones adicionales:

- a) Contratación de personal con título universitario en una proporción de \_\_% del total de empleados de la compañía.
- b) Inversión mínima anual de \$\_\_ (moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), en capacitaciones formales a sus empleados.
- c) Inversión mínima anual de \$\_\_ (moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), en capacitaciones formales a empresas proveedoras locales cuyos socios no tengan vínculos hasta de un tercer grado de consanguinidad con los socios de la Beneficiaria;
- d) Inversión mínima anual de \$\_\_ (moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), en becas de estudio para obtención de diplomado, licenciatura, maestría o doctorado, para sus empleados.
- e) Inversión mínima anual de \$\_\_ (moneda de curso legal de los Estados Unidos de América), en propuestas de planes organizacional y ejecución de mejoras curriculares en coordinación con el Ministerio de Educación Pública o universidades estatales, siempre y cuando las mismas gocen de la aprobación de las instituciones relacionadas;

Los beneficios relacionados con las inversiones citadas arriba, solamente serán acreditados al Beneficiario en la medida en que las inversiones indicadas en el inciso b) y hasta el inciso f) se realicen para transmitir información no confidencial, secreta o con limitaciones de transmisión por parte del receptor.

Procomer vigilará el cumplimiento de los niveles de inversión señalados arriba, de conformidad con los criterios y parámetros incorporados al Reglamento a la Ley \_\_\_\_. Consecuentemente, el Poder Ejecutivo podrá revocar el Acuerdo del régimen de beneficios a dicha empresa en caso de que, conforme con aquellos parámetros, esta no cumpla los niveles mínimos de inversión inicial o presente información dudosa sobre las inversiones adicionales.

#### **SEXTA: DEL PLAN DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA:**

El Beneficiario ha presentado a Procomer un Plan de Transferencia de Tecnología por tres años, debidamente aprobado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, de conformidad con el

artículo 3, inciso e), de la Ley de Promoción del Desarrollo Científico y Tecnológico y Creación del MICYT (Ministerio de Ciencia y Tecnología), Ley 7169 del 26 de junio de 1990, en la que el MICYT ha identificado, reconocido y aprobado como adecuado la forma en la que el Beneficiario planea realizar el flujo de transmisión de conocimiento no confidencial entre su personal, todo de acuerdo con los lineamientos establecidos por el Decreto Ejecutivo número \_\_\_\_.

#### **SÉTIMA: DEL CANON:**

La fecha de inicio de operaciones productivas de la empresa es el día \_\_ del mes\_\_ del año \_\_\_\_\_. El beneficiario deberá cancelar mensualmente a Procomer la cuota que por concepto de derecho de uso del Régimen de \_\_\_\_\_. Dicha cuota rige a partir de la fecha de comunicación del Acuerdo del Poder Ejecutivo.

Para efectos de actualizar el cobro del canon, el beneficiario deberá informar a Procomer de cualquier aumento realizado en las ventas mensuales realizadas. El incumplimiento de esta obligación provocará el cobro retroactivo del canon a partir de la fecha de la última medición realizada por Procomer. Cuando el beneficiario se atrase en el pago del canon por el uso del régimen por un período de quince días naturales, Procomer lo hará de su conocimiento. Cuando el atraso sea mayor a treinta días naturales Procomer lo informará a Comex a fin de que inicie el procedimiento administrativo para la imposición de las sanciones del caso y la suspensión precautoria de todos los beneficios. A partir del atraso superior a treinta días, a la empresa respectiva se le suspenderá automáticamente todo beneficio o trámite ante Procomer, hasta tanto se ponga al día en el pago de la citada contribución.

#### **OCTAVA: DE LA GARANTÍA:**

Con el acto de comunicación del Acuerdo Ejecutivo que concede el Régimen, el Beneficiario deberá rendir ante Procomer una garantía de cumplimiento por un monto equivalente a tres meses de los derechos que le corresponda cancelar por el uso del régimen, con un mínimo que se aplicará en todo caso de \$\_\_\_\_, moneda de curso legal de los Estados Unidos de América. Dicha garantía respaldará en forma incondicional el debido cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones por parte del Beneficiario. Es entendido que la garantía mencionada deberá mantenerse vigente e incondicional por todo el tiempo en que el beneficiario permanezca dentro del régimen; cuando por alguna circunstancia el beneficiario no rinda o no reponga, según proceda, el indicado depósito dentro del plazo establecido, o dentro del que Procomer lo prevenga en caso que sea necesario, ésta entidad lo informará de inmediato a Comex, a fin de que inicie el procedimiento administrativo para la revocatoria del régimen. Dicha garantía le será devuelta al beneficiario, previo rebajo de cualesquiera de las sumas pendientes de pago, una vez comunicado el acto de revocatoria del régimen. Si dentro de los tres meses siguientes a la publicación del acuerdo de revocatoria del régimen el beneficiario no se presentare a retirar el depósito de garantía, se entenderá que ha renunciado a esta en favor de Procomer.

**NOVENA: DE LOS CRÉDITOS FISCALES:** De conformidad con lo dispuesto por el artículo la Ley \_\_\_\_\_, la Beneficiario podrá optar por los créditos fiscales señalados en dicha Ley siempre y cuando cumpla con los requisitos señalados en la misma y en el presente Contrato

**DÉCIMA: DEL INFORME ANUAL:** El Beneficiario se obliga a presentar ante Procomer un informe anual de operaciones, en los formularios y conforme a las condiciones que

Promotora establezca, dentro de los cuatro meses siguientes al cierre del periodo fiscal. Deberá adjuntar, además, toda la documentación de respaldo de sus inversiones y del Plan de Transferencia de Tecnología, detallada en el Reglamento a la Ley \_\_\_\_.

Si el informe se presentare en forma incompleta, Procomer le otorgará a la beneficiaria un plazo de quince días hábiles, contados a partir de la notificación, para subsanar los defectos o presentar los documentos faltantes. Sin embargo, no se considerará como presentado el informe si los defectos u omisiones fueren sustanciales, de manera tal que hagan imposible la evaluación de su contenido.

Si el informe no se presentare dentro del citado plazo de cuatro meses, o se determinare que fue presentado con defectos u omisiones sustanciales, o si las omisiones no fueren subsanadas dentro del plazo de quince días antes señalado, Procomer suspenderá temporalmente a la empresa beneficiaria el trámite de todas las gestiones y autorizaciones relativas a las actividades amparadas al régimen y lo comunicará, el mismo día en que se confeccionen el oficio respectivo, a la Dirección General de Aduanas, a la aduana de jurisdicción, a la Dirección General de Hacienda para que se suspendan de igual forma todos los trámites y beneficios del régimen, todo ello sin perjuicio de las multas o eventual revocatoria del régimen que pueda resultar aplicable, conforme con la ley y de acuerdo con la recomendación fundada que al efecto le emita Procomer al Ministerio de Comercio Exterior.

**UNDÉCIMA: OTRAS OBLIGACIONES DEL BENEFICIARIO:** Son obligaciones de la empresa beneficiaria las siguientes:

- a) Cumplir con los requerimientos de Procomer y las autoridades tributarias y aduaneras para el ejercicio de sus funciones de control;
- b) Establecer sistemas contables y operativos que permitan en todo momento el control de las inversiones señaladas en los artículos anteriores, así como el monitoreo de su Plan de Transferencia de Tecnología;
- c) Otorgar la mayor colaboración a la Promotora y a las autoridades tributarias y aduaneras para el ejercicio de sus funciones de control;
- d) Permitir que funcionarios de la Promotora ingresen a sus instalaciones, en el momento que lo consideren oportuno y sin previo aviso, para verificar el cumplimiento de las obligaciones de la Ley \_\_\_\_ y su Reglamento, así como la existencia de las contrataciones e inversiones señaladas en los artículos arriba, si fuera del caso. Asimismo, deberá suministrar a la Promotora, y en su caso al Ministerio de Hacienda, toda la información que le sea solicitada.
- e) Mantener informada a Procomer de aquellos cambios o modificaciones que afecten los compromisos adquiridos con esta, tales como, pero no limitados a: a) la disminución del nivel de empleo y de inversión; b) cese temporal de operaciones; c) incrementos en las inversiones e inversiones adicionales; d) cambio de actividad; el cambio de representantes y cualesquiera otro que resulte relevante dentro de su ámbito de actividad.
- f) Cumplir con todas las normas de protección del medio ambiente que la legislación costarricense y la internacional dispongan para el desarrollo sostenible de las actividades económicas, para lo cual deberá presentar ante el Ministerio del Ambiente y Energía, y la Setena o ante el Ministerio de Salud, según sea el caso, los documentos y estudios que le sean requeridos

- g) Acatar las demás obligaciones que se establezcan en el acuerdo, en la Ley \_\_\_ y sus reformas, su Reglamento y las demás leyes y reglamentos aplicables.

**DUODÉCIMA: DE LA TERMINACIÓN Y RENUNCIA AL RÉGIMEN:** La terminación del Régimen y, por consiguiente, la eliminación de los incentivos aplicables al Beneficiario tendrá lugar siempre y cuando el Beneficiario incumpla con sus obligaciones y compromisos establecidos en la cláusula cuarta y demás obligaciones contenidas en el presente Contrato y en las demás leyes, reglamentos, y otros instrumentos jurídicos aplicables al Beneficiario.

Cuando la empresa beneficiaria pretenda renunciar al Régimen, debe comunicarlo con al menos un mes de anticipación a Procomer. Procomer verificará el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) Que la empresa esté al día en el pago del derecho por el uso del régimen y en las demás obligaciones previstas en la Ley \_\_\_\_\_, sus reformas y su reglamento.
- b) Que la empresa esté al día en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, lo cual debe evidenciarse con una declaración jurada emitida por el representante legal.
- c) Que la empresa esté al día en el pago las cuotas obrero-patronales, lo cual debe evidenciarse con certificación de la Caja Costarricense de Seguro Social.
- d) Que la empresa anuncie su intención de renunciar al régimen mediante un aviso que debe publicarse en un diario de circulación nacional.
- e) Que la empresa presente copia de la comunicación de su intención de la salida del régimen, debidamente sellada y recibida por la aduana de jurisdicción de la empresa.

**DECIMOTERCERA: DE LAS SANCIONES:** En caso de incumplimiento por parte del Beneficiario de las condiciones del Acuerdo o de las leyes, reglamentos y directrices que le sean aplicables, el Poder Ejecutivo podrá imponerle multas, suprimir, por un plazo desde un mes hasta un año, uno o varios incentivos de los indicados en la Ley \_\_\_\_, o revocarle el otorgamiento del Régimen, sin responsabilidad para el Estado, todo de conformidad con lo dispuesto en la Ley \_\_\_\_\_. La eventual imposición de estas sanciones será sin perjuicio de las demás responsabilidades administrativas, civiles o penales que pudieren corresponderle a la beneficiaria o sus personeros.

**DECIMOCUARTA: DE LAS DIRECTRICES DE PROCOMER:** Las directrices que para la promoción, administración y supervisión del Régimen emita la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, serán de acatamiento obligatorio para el Beneficiario y las personas que directa o indirectamente tengan relación con ellos o con Procomer.

**DECIMOQUINTA: DE LAS NOTIFICACIONES:** Para efectos de atender futuras notificaciones, el Beneficiario señala dentro del perímetro judicial de San José la siguiente dirección: \_\_\_\_\_ y el número de fax: \_\_\_\_\_, así como el correo electrónico: \_\_\_\_\_. Cualquier modificación a la información citada deberá ser notificada de inmediato a Procomer.

Leído lo anterior, en señal de conformidad firmamos en la ciudad de San José, el día \_\_\_ del mes de \_\_\_ del año \_\_\_\_\_.

## CONCLUSIONES

El presente trabajo ha tenido la intención de ser propositivo, no repetitivo. Ha deseado suscitar discusión a partir de un esfuerzo importante por generar planteamientos de alguna manera novedosos. Además, sin duda, ha asumido riesgos.

Sobre la transferencia de tecnología, nos parece que se mostró que está teniendo lugar en nuestro país en alto grado mediante el derramamiento. Las condiciones del país se han ido acomodando para que así sea, y a pesar de la carencia de personal laboral bilingüe, resulta evidente que el costarricense cada vez está más preparado para absorber conocimientos con mayor grado técnico, y que el país presenta elementos suficientes como para que el grado de absorción de nuevos conocimientos no sea mínimo, sino que más bien vaya adquiriendo cada vez mayor volumen.

También concluimos que la inversión extranjera directa sigue pujante en Costa Rica, respaldada por programas políticos y comerciales, con la finalidad, entre muchas otras, de lograr que la tecnología de dichas compañías permee y caiga en manos de ciudadanos ticos. Para ello, incluso el Estado está consciente de las llamadas externalidades generadas por la inversión extranjera en el país, y por lo tanto, de que el derramamiento de tecnología sí ocurre, y tiene lugar tanto de forma vertical como horizontal.

Analizamos el conocimiento transmitido e identificamos uno —el que más nos llamó la atención—; al compararlo con el conocimiento legalmente denominado como *know-how*, resultó presentar diferencias importantes que lo hicieron alejarse del *know-how*, y a nosotros preguntarnos por el marco jurídico aplicable a este. Entendimos, por un lado, que los actuales contratos de transferencia de tecnología no logran abarcar todos los tipos de conocimiento tecnológico existentes, al mismo tiempo que comprobamos el interés



empresarial por lograr una revaloración de sus aportes al país. Comprendimos que, tanto en el ámbito público como en el privado, existen manifestaciones contractuales, por cuanto este conocimiento es un bien valorable, determinable, sometible al negocio jurídico, y extremadamente útil, y por ello resulta interesante para eventuales negociaciones.

Notamos que, hasta la fecha, estas consideraciones no se habían explorado. Intentamos, entonces, analizar algunos ejemplos de cómo está ocurriendo la transacción del conocimiento citado, y obtuvimos resultados interesantes: la realidad nos presenta un contrato mixto, y hallamos manifestaciones en el sector laboral, pero también es posible encontrarlas en el campo comercial. Así las cosas, contemplamos la posibilidad de considerar el valor del conocimiento propuesto en el ámbito laboral, y surgieron ideas como la de la posibilidad de negociación entre ambas partes del contrato laboral, de extremos potencialmente ajenos a este.

Nos llamó la atención el impacto que esta realidad pueda tener sobre los acuerdos de no competencia; también, en el ámbito laboral parece ser que los beneficiados del derramamiento son ambas partes: transmisor y receptor, en la medida en que la relación entre ellos no se rompa. Segundo, pensamos que podría abrirse una nueva forma de discusión interempresarial al momento del intercambio de determinado tipo de conocimiento, y por consiguiente la firma de un contrato que contemple el control y transferencia de determinadas externalidades provenientes del derramamiento de conocimiento.

Consideramos, además, la enorme vigencia y viabilidad de un contrato para ser firmado entre una multinacional (o, por qué no, una empresa nacional) y el Estado, a manera de incentivar la transmisión de determinado conocimiento a cambio de incentivos de tipo comercial, fiscal o de cualquier otro que creativamente se le ocurra a quien retome

estas líneas. La realidad de esta necesidad es una muestra de que se requiere una discusión incluso más profunda sobre el tema,

Nuestra conclusión más importante, después de todo nuestro análisis de la realidad nacional en cuanto a la transferencia de tecnología, inversión extranjera, permeabilidad del país, contratos existentes, y otras variables, es que en efecto se está configurando una nueva modalidad o variación del contrato de transferencia de tecnología. Nueva, decimos, porque las comúnmente conocidas no se ven aplicadas en las situaciones que hemos descrito.

Otra de nuestras conclusiones interesantes ha sido el constatar que, en principio, la transmisión de conocimiento, según hemos analizado, es beneficiosa tanto para la parte que lo transmite como para la parte que lo recibe. Esto porque, debido a la naturaleza del conocimiento y a las razones por las cuales se derrama usualmente, el transmisor obtendrá algo de regreso de parte del receptor. La realidad nos indica que la transacción ocurre en la mayoría de los casos en el campo laboral. Lo anterior, claro está, tiene sentido en la medida en la que la relación entre las partes se mantenga. La ruptura de la relación entre las partes, ya sea laboral o de negocios, conllevaría la necesaria protección del conocimiento derramado, por medio de las formas en las que sea posible.

Al final terminamos por plantearnos lo beneficioso o perjudicial que podría ser, por una parte, regular el conocimiento al cual hemos venido haciendo referencia, y concluimos que no es la intención del presente trabajo poner altos o dar permisos para determinados temas. Eso lo hará la sociedad al contar con un elemento más para manejar sus relaciones. Podemos decir, eso sí, que en definitiva el conocimiento transmitido sí se puede considerar como objeto del contrato, y que debe serlo a la luz del ordenamiento jurídico. Estamos seguros de que lo será cada vez más, en tanto se siga considerando, como se viene haciendo, que determinados conocimientos transmitidos poseen un valor incalculable.

## BIBLIOGRAFÍA

### Libros

Antequera Parilli, Ricardo. La propiedad intelectual en sus diversas facetas. Congreso de Propiedad Intelectual. Derecho de Autor y Propiedad Industrial. Universidad de Margarita. Tomo I. Venezuela.

Ascarelli, Tullio. Teoría de la concurrencia y de los bienes inmateriales. Bosch Casa Editorial. Barcelona, 1970.

Asensio, Pedro A. Contratos internacionales sobre propiedad industrial. Editorial Civitas. Madrid, España. 1995.

Balmaceda Aragón, Catalina, Calvo Hidalgo, Sheila, Gutiérrez Herrera, Carolina. Costa Rica: política actual de atracción de inversión tecnológica en zona franca: Componentes Intel S.A. Publicación Heredia. Heredia, Costa Rica. 2001

Banco Interamericano de Desarrollo. Instituto para la Integración de América Latina. Servicio de Información Legal Económica (autor corporativo). Cuadro comparativo de legislaciones sobre inversión extranjera en países de ALALC // Servicio de Información Legal Económica del INTAL.

Cabanellas, Guillermo. Contratos de licencia y de transferencia de tecnología en el derecho privado. Editorial Heliasta. Buenos Aires, Argentina. Primera Edición.

Comex. (autor corporativo) Estrategia Nacional de Atracción de Inversiones. Ministerio de Comercio Exterior. San José, Costa Rica. Enero. 1998. p 17.

De Albuquerque Barreto, Aldo. Infomacao e Transferencia de Tecnologia: mecanismos e absorcao de novas tecnologias. Instituto Brasileño de Información en Ciencia y Tecnología. Brasilia, Brasil. 1992. pp. 12.

Diez-Picazo, Luis. Guillón, Antonio. Sistema de derecho civil: teoría general del contrato, la relación obligatoria en general, las relaciones obligatorias en particular. Editorial Tecnos. Madrid, España. Cuarta Edición, 1983.

Gitli, Eduardo. La inversión directa mexicana en Centroamérica: eslabonamientos productivos y transferencia de tecnología. Centro Internacional de Política Económica. Heredia, Costa Rica, 2001.

Gómez Segade, José Antonio. El secreto industrial (Know How), concepto y protección. Madrid. España. Editorial Tecnos. Segunda edición. 1974.

Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa (autor corporativo). Cuarto informe sobre los flujos de inversión extranjera directa en Costa Rica 1997-2001 / Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa. Banco Central de Costa Rica, Área de Publicaciones. San José, Costa Rica. 2001.

Guiso, Luigi, Schivardi, Fabiano. Information spillovers and factor adjustment. Banca d'Italia. Roma, Italia. 2000.

Jaen, Beyra, y Silva, Antonio. Elementos para una estrategia de transferencia de tecnología. Editorial Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola. San José, Costa Rica. 1995.

López Guzmán, Fabián. Contratos internacionales de transferencia de tecnología: el know how. Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez. Bogotá, Colombia. 2002.

López, Grettel y Umaña, Carlos. Inversión extranjera directa en Centroamérica. Ensayo de Cubero, Rodrigo. Determinantes y efectos económicos de la inversión extranjera directa: teoría y evidencia internacional. Inversión extranjera directa en Centroamérica. p 3. Editorial Academia de Centroamérica. Primera edición. San José, Costa Rica. 2006.

OECD. Benchmark Definition of Foreign Investment. OECD. Tercera edición. Francia. p. 7.

Paus, Eva. Inversión extranjera, desarrollo y globalización. ¿Puede Costa Rica emular a Irlanda?. Editorial Costa Rica. San José, Costa Rica. 2007. p 221.

Pérez Vargas, Víctor. Derecho privado. Litografía e Imprenta Lil. Tercera edición. San José, Costa Rica. 1994.

Pozzolo, Franco Alberto. Research and Development, and the Location of Economic Activities. Banca D'Italia. Roma, Italia. 1998.

Ribes, Bruno. ¿Dominar o compartir? Desarrollo endógeno y transferencia de conocimientos. Editorial Unesco. París, Francia. 1983.

Stumpf, Herbert. El contrato de know how. Editorial Temis. Bogotá, Colombia. 1997. p. 12.

Szanyi, Miklos. Experiences with Foreign Direct Investment in Hungary. Publicación Budapest: Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences. 1994.

Wionczek, Miguel; Bueno, Gerardo y Navarrete Jorge Eduardo. La transferencia internacional de tecnología el caso de México. Fondo de Cultura Económica. México. 1974. p. 48.

## **Trabajos finales de graduación**

González Mora, Carlos. Guerrero Vargas, Allan. Valle Pacheco, Mercedes. Estudio del marco jurídico de la transferencia de tecnología en Costa Rica., Seminario de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1992.

Jiménez Fallas, José Dimas. Patologías del contrato de know how. Trabajo final de graduación para optar por el título de Licenciado en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 2002.

León Ureña, Carlos Eduardo. Arroyo Flores, Marcos Vinicio. El ajedrez político en el proceso de atracción de Intel a Costa Rica. Trabajo final de graduación para optar por el título de Licenciatura en Ciencias Políticas. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Costa Rica. 2000.

Madrigal Jiménez, Ricardo Antonio. Competitividad de Costa Rica frente a los otros países de Centroamérica para atraer inversión extranjera directa, frente a un posible Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Trabajo final de graduación para optar por el título de Maestría en Economía con Énfasis en Economía Empresarial. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Costa Rica. 2004

Monge Rodríguez, Gonzalo José. Oreamuno Morera, Carlos José. El contrato de franchising. Trabajo final de graduación para optar por la Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1989.

Porras Guzmán, Warner. El contrato de licencia de los derechos de propiedad industrial. Trabajo final de graduación para optar por el título de Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 2001.

Quijano Vincenzi, Laura. Los contratos de propiedad intelectual en Europa: Una aproximación a la normativa que rige la transferencia tecnológica desde el punto de vista de la política de competencia europea, Seminario de Graduación para optar por el título de Licenciatura en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1994.

Rodríguez Zárate, Leonardo. Chavarri Negrini, Carlos. Los contratos de transferencia de tecnología. Trabajo Final de Graduación para optar por el título de Licenciado en Derecho. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica. 1990.

Tanus Nieto, Jéssica. Prácticas monopólicas en los contratos de franquicias en México. Trabajo final de graduación para optar por el título de Licenciado en Derecho con especialidad en Derecho Internacional. Departamento de Derecho. Universidad de Puebla. 2004.

## **Revistas**

Céspedes Ugalde, Aura. El contrato de know-how o de provisión de conocimientos técnicos. Revista Judicial. Tomo I. Número 64. San José, Costa Rica. 1997.

Jiménez Fallas, Dimas. El Sistema de Unificación de los Principios de Contratos Comerciales Internacionales (UNIDROIT) y su aplicación en la resolución de conflictos de "Know How." Revista Judicial, Corte Suprema de Justicia. Número 83.

Van Dam, André. Transferencia de tecnología... ¿De dónde? Progreso: La Revista Económica Latinoamericana. Junio. 1982.

## **Otros artículos**

Banco Interamericano de Desarrollo. Inversión extranjera directa en América Latina en los años 90. Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (Irela). Madrid. 1996

Barth, Erling. Spillover Effects of Education on Co-Worker Productivity. Evidence from the wage structure. Institute for Social Research. Oslo, Noruega. 2002

Hoffman, Kurt. Managing International Technology Transfer: A Strategic Approach for Developing Countries. The International Development Research Centre. Canadá. 1990.

Liu, Zhiqiang. Foreign Direct Investment and Technology Spillover: Some Evidence from China. Universidad Nacional de Singapur y Universidad Estatal de Nueva York en Buffalo. 2000.

Monge-González, Ricardo, Rosales-Tijerino, Julio, y Arce-Alpizar, Gilberto. Cost-Benefit Analysis of the Free Trade Zone System: Tee Impact of Foreign Direct Investment in Costa Rica. Organización de Estados Americanos. Oficina para el Comercio, Crecimiento y Competitividad. Enero. 2005.

Monge-González, Ricardo y González-Alvarado, Carlos. The Role and Impact of MNC's in Costa Rica on skills development and training: The case of Intel, Microsoft and Cisco. Essay for the International Labor Organization. 2007.

Mukoyama, Toshihiko. A Theory of Technology Diffusion. Departamento de Economía. Universidad de Rochester. 2002.

Organisation For Economic Cooperation And Development. North/South Technology Transfer. The Adjustments Ahead. París, Francia, 1981.

Sinani, Evis. Klaus, Meyer. Identifying Spillovers of Technology Transfer from FDI: The case of Estonia. Abril. 2002.

Singh, Ajit. Foreign Direct Investment and International Agreements: A south Perspective. South Centre. 2001.

Smarzynska, Beata K. Does Foreign Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages. Banco Mundial. Estados Unidos de América. 2002.

World Bank. International Technology Transfer: Issues and Policy Options. Washington, Estados Unidos de América. 1979.

### **Artículos de páginas webs**

Agencia Espacial Europea. <http://www.esa.int/technology/>

Begman, Annika. FDI and spillover effects in the Indian pharmaceutical Industry. 2006. Tomado de: <http://biblioteket.ehl.lu.se/olle/papers/0002145.pdf>

Broitman, Horacio. Franquicia: La Ley Modelo de Unidroit. Tomado de: <http://www.bibliojuridica.org/libros/4/1590/26.pdf>

Caves, Richard. Spillovers from Multinationals in Developing Countries: The Mechanisms at Work. Tomado de: <http://www.worldbank.org/transitionnewsletter/May-Aug2000/pgs8-10.htm>

Centro Argentino de Ingenieros. Transferencia de Tecnología. Tomado de: <http://www.cai.org.ar/cienciaytecnologia/transferenciadetecnologia.htm>

Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo. Investing in Costa Rica. Tomado de: [http://www.cinde.org/pdf/GuideLine%20\(SET%2005\).pdf](http://www.cinde.org/pdf/GuideLine%20(SET%2005).pdf)

De Medeiros Pontes, Onelia. A influência marcante do contrato de know-how na economia dos Estados contemporâneos. Tomado de: Revista FACIPE. <http://focus.edumed-ne.org/>

Jaffe, Adam B. Economic Analysis of Research Spillovers Implications for the Advanced Technology Program. National Institute of Standards and Technology. Tomado de: <http://www.atp.nist.gov/eao/gcr708.htm#II.A>

Kathuria, Vinish. Spillover Effects of Technology Transfer to India: An Econometric Study. Tomado de: <http://isid.org.in/pdf/vinpap.pdf>

Los, Bart. The Empirical Performance of a New Interindustry. Tomado de: <http://www.iioa.org/pdf/12th%20conf/spillov.pdf>

Microsoft. Para qué sirven el contrato de know how y la licencia de patente. Diferencias. [http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato\\_know\\_how.aspx](http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato_know_how.aspx)

Ministerio de Comercio Exterior. COMEX. Política de Comercio Exterior. Tomado de: <http://www.comex.go.cr/Portada/Politica/Pol%EDtica%20Comex.pdf>

Ortega Parra, Sonia. Para qué sirven el contrato de know how y la licencia de patente. Diferencias. Tomado de: [http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato\\_know\\_how.msp](http://www.microsoft.com/spain/empresas/emprendedores/mantener/contrato_know_how.msp)

Raghavan, Chakravarthi. FDI, TNC-Spread don't necessarily lead to technology transfer. 2001. Tomado de: <http://www.twinside.org.sg/title/spread.htm>

Rodríguez, Ciro. Molina, Arturo. Martínez, Mario. Manufactura. Transferencia de tecnología para el desarrollo de moldes, troqueles y herramientas. Revista Digital de Posgrado, Investigación y Extensión del Campus de Monterrey. Tomado de: <http://www.mty.itesm.mx/die/ddre/transferencia/60/60-III.03.html>

Servat, Alfredo. Reverse Engineer?. Hipermarketing. Tomado de: <http://www.hipermarketing.com/nuevo%204/contenido/tecnologia/nuevas%20tecnologias/nivel3REVERSEENGINEER.html>

Sun Microsystems Laboratories. 10 Years of Impact. Tomado de: <http://research.sun.com/research/features/tenyears/F3ttJB.html>

Sasidharan, Subash. Ramanathan, A. Foreign Direct Investment and spillovers: evidence from Indian manufacturing. Tomado de: Instituto Indio de Tecnología. <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=821>

Tapias, Heberto. Transferencia de Tecnología. [http://jaibana.udea.edu.co/producciones/Heberto\\_t/transferencia\\_de\\_tecnologia.html](http://jaibana.udea.edu.co/producciones/Heberto_t/transferencia_de_tecnologia.html)

What is Technology Transfer?. <http://www.nttc.edu/products/guide/seca01.html>

Wikipedia. Foreign Direct Investment. Tomado de: [http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign\\_direct\\_investment](http://en.wikipedia.org/wiki/Foreign_direct_investment)

World Intellectual Property Organization. Agreement for Licensing of Know How. Tomado de: <http://www.wipo.int/tk/en/databases/contracts/texts/html/tbgri.html#confidential>

### **Leyes y reglamentos**

Tratado de Libre Comercio República Dominicana – Centroamérica – Estados Unidos. Texto aprobado en referendo.

Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, n.º 8262, del 2 de mayo de 2002.

Ley de Información no Divulgada, n.º 7975, del 22 de diciembre de 1999.



Ley de Promoción del Desarrollo Científico y Tecnológico y Creación del MICYT (Ministerio de Ciencia y Tecnología), n.º 7169, del 26 de junio de 1990.

Ley de Zonas Francas de Costa Rica, n.º 7210, del 23 de noviembre de 1990.

Reglamento a la Ley de Zonas Francas de Costa Rica, n.º 7210, del 23 de noviembre de 1990.

### **Antologías**

Umaña Rojas, Ana Lorena. Pérez Vargas, Víctor. Elementos del negocio jurídico. Antología de derecho privado. Facultad de Derecho. Universidad de Costa Rica, 1984.

### **Entrevistas**

Entrevista con Ricardo Monge González. Director ejecutivo de la Fundación Comisión Asesora en Alta Tecnología (CAATEC). Marzo de 2008.

Entrevista con Gabriela Llobet Yglesias. Directora general de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (Cinde). Abril de 2008.

Entrevista con Andrés Meza G. Empleado de Cisco Systems Costa Rica, ex empleado de Microsoft Costa Rica. Abril de 2008.

Entrevista con Mary Helen Bialas. Gerente de Relaciones Académicas de Intel Costa Rica. Mayo de 2008.

### **Jurisprudencia**

Voto 89-2003, de las 9:10 del 28 de febrero del 2003. Sala Segunda de la Corte Suprema de Justicia.