



# DERECHO COMPARADO EE. UU. Y COLOMBIA: ACUERDOS DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN EMPRESAS DEL SECTOR BIOFARMACÉUTICO DEL VALLE DEL CAUCA

**Juan David Barona Narvaez**

Estudiante del programa de Derecho  
Universidad Santiago de Cali





Enlazando el futuro de los jóvenes Vallecaucanos

## ASSOCIATE COUNSEL – ACADEMIC COLLABORATIONS AND IP

Tutoría a cargo de Will Doss  
*Universidad de Purdue*

## DEPARTAMENTO DE DERECHO GRUPO DE INVESTIGACIÓN GICPODERI

Tutoría a cargo de José Rodrigo Núñez Montes  
*Universidad Santiago de Cali (Colombia)*

**Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación**  
**Gobernación del Valle del Cauca**  
**Instituto Financiero para el Desarrollo del Valle del Cauca INFIVALLE**  
**Universidad Santiago de Cali**

Pasantía Internacional “Nexo Global Valle del Cauca”  
Santiago de Cali, Colombia  
9 de marzo de 2022

## COMITÉ EDITORIAL DE LA UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CALI

Carlos Andrés Pérez Galindo  
*Rector*

Claudia Liliana Zúñiga Cañón  
*Directora General de Investigaciones*

Edward Javier Ordóñez  
*Editor*

## DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Juan Diego Tovar Cardenas  
[librosusc@usc.edu.co](mailto:librosusc@usc.edu.co)



El conocimiento es de todos

Minciencias

# DERECHO COMPARADO EE. UU. Y COLOMBIA: ACUERDOS DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN EMPRESAS DEL SECTOR BIOFARMACÉUTICO DEL VALLE DEL CAUCA

*Comparative law USA and Colombia: transfer agreements in companies of the biopharmaceutical sector in the Valle del Cauca*

**Juan David Barona Narvaez<sup>1</sup>**

Universidad Santiago de Cali-Colombia

 <https://orcid.org/0000-0002-4460-9622>

 [juan.barona02@usc.edu.co](mailto:juan.barona02@usc.edu.co)

**Sumario.** Introducción. -- I. Análisis de implementación de acuerdos de transferencia tecnológica en empresa del sector biofarmacéutico en el valle del cauca. -- II. Postulados de fuentes del derecho en materia nacional e internacional ante implementación y desarrollo de acuerdos de transferencia tecnológica en el sector biofarmacéutico del valle del cauca. -- III. Análisis del perfil del consultor en contexto de servicios jurídicos de acuerdos de transferencia tecnológica en el sector biofarmacéutico del valle del cauca. -- Conclusión. -- Bibliografía.

**Resumen.** El presente artículo busca realizar un análisis de elementos de derecho comparado entre Estados Unidos y Colombia donde se asocian ciencias transversales como la economía con respecto a acuerdos de transferencia tecnológica en empresas del sector biofarmacéutico del Departamento del Valle del Cauca (Colombia); específicamente en acuerdo como el Know How. En esta línea, el propósito es brindar un marco normativo frente acuerdos en el ámbito internacional para así promover conocimiento jurídico en esta área; con el objetivo de fortalecer y acompañar a empresas del sector biofarmacéutico del Departamento en mención. Es así como se propendería a incentivar el uso de estos acuerdos para visibilizar y posicionar empresas del sector biofarmacéutico del Valle del Cauca en el mercado internacional.

**Palabras clave:** Derecho comparado, acuerdos de transferencia tecnológica, sector biofarmacéutico, Departamento del Valle del Cauca, asesor jurídico, consultor jurídico, economía, salud.

**Abstract.** This project seeks to conduct a comparative law study between the United States and Colombia regarding technology transfer agreements in companies of the biopharmaceutical sector in Valle del Cauca. Specifically, in contracts such as Know-How. In this line, the purpose is to investigate the legal framework against this type of contract at the international level to promote legal knowledge in this area whose objective is to strengthen and accompany companies that are booming in the biopharmaceutical sector of our department. So, the objective would be to encourage the use of these agreements and to make visible and position Biopharmaceutical Sectors companies of Valle del Cauca in the international market.

**Keywords:** Comparative law, technology transfer Agreement, biopharmaceutical sector, Valle del Cauca Department, legal advisor, legal consultant, economy, health.

<sup>1</sup> Estudiante de Derecho de la Universidad Santiago de Cali en Colombia, visitante escolar en la Universidad de Purdue en EE. UU. Integrante del Grupo de Investigación en Ciencia Política, Derecho y Relaciones Internacionales Categoría A en Minciencias. Artículo presentado para el proyecto Nexo Global Valle Del Cauca y como ponencia en el XVIII Encuentro Interno de Investigación Formativa de la Facultad de Derecho en la Universidad Santiago de Cali 2021. Tutores: Abogados José Rodrigo Núñez Montes, Magister en Gestión Pública de la Universidad Santiago de Cali y Will Doss Associate Counsel - Academic Collaborations and IP de la Universidad de Purdue en EE. UU.

## INTRODUCCIÓN

En el informe realizado por el Fondo Monetario Internacional de octubre de 2021, se evidencian retos económicos que posee la población global debido a la pandemia Covid-19, el brexit, la desaceleración en el crecimiento del empleo, temas de inflación, inseguridad alimentaria, reveses en la acumulación de capital humano y el cambio climático. Hechos y circunstancias que advierten y formulan llamados a la comunidad internacional a impulsar medidas y soluciones que propendan a la creación de oportunidades y soluciones tangenciales. (FMI, 2021).

En esta línea, Melgarejo y Ciro (2016) afirman que desde hace varios años el escenario económico global se ha transformado de manera progresiva y rápida, por lo que se hace necesaria la creación de normas, negocios y contratos que se adecúen a la realidad contextual del marco internacional. Además, esbozan que Colombia enfrenta hoy la adopción de gran parte de la normativa internacional contable y financiera con el deseo de ser un país más competitivo frente a otros; esto, con el objetivo de lograr una estabilidad económica que permita un sistema justo y equitativo para sus habitantes. Así pues, es importante referenciar que los retos económicos se mantienen vigentes a la fecha y que, pese a cambios contextuales o históricos, el objetivo y fin es el mismo; estabilidad económica y bienestar común.

No obstante, los procesos de transferencia de tecnología en el ámbito internacional con el fin de identificar los problemas que se presentan en estos y que impiden la realización de una correcta transferencia tecnológica son algunos de los paradigmas que presenta Guerrero (2009) planteando que la transferencia de tecnología sigue siendo un punto trascendental en la relación de un mundo globalizado en donde el poder local carece de política y la política local de poder; por lo que plantea que la solución de muchos de los problemas de los países en vías de desarrollo no depende de las políticas ni de los políticos nacionales sino de la importancia de la correcta realización de acuerdos de transferencia tecnológica. Es así como contratos como el de Know How, Joint Venture, licencias y contratos internacionales de ingeniería, son algunos de los acuerdos que el autor trae como punto de partida ante el auge de una economía sostenible.

Por otra parte, de conformidad a la legislación colombiana existente, los acuerdos de transferencia tecnológica no se encuentran tipificados o regulados, por lo que se presenta un problema de tipicidad o en la categoría que se conoce como contratos atípicos. Tal como se establece en el artículo 1501 del Código Civil colombiano:

“(…) Son de la esencia de un contrato aquellas cosas sin las cuales, o no produce efecto alguno, o degeneran en otro contrato diferente (…)”.

Es así como la tipicidad, según Giraldo (2018) es aquella que está regulada por una ley en sentido amplio, y la cual cuyas características esenciales, nacimiento y efectos, se encuentren en la misma norma, pese a que tenga que completarse con las normas generales de los contratos; contrario sensu de los acuerdos atípicos.

Sin embargo, existen ciertas leyes como el Decreto 410 de 1971 (Código de Comercio), la Decisión 486 del 2000 (Régimen Común de la Propiedad Industrial) y las normas de competencia desleal de la Ley 256 del 1996 que realizan ciertas regulaciones frente a algunos de estos acuerdos; lo que constituye un reto contractual en la economía dado que son ejecutados bajo la costumbre, doctrina, la jurisprudencia y los principios que le son aplicables, como el principio fundamental que es la teoría de la voluntad de las partes.

Es así como Colombia y el Valle del Cauca como Departamento, deben cobrar un rol imperante en el mercado nacional y mejor aún, el mercado internacional. Esto sin desconocer el auge del sector farmacéutico o biofarmacéutico en el Valle del Cauca, el cual, según publicaciones de la Gobernación del Valle del Cauca (2018), el “clúster” de la industria gráfica, azucarera y farmacéutica es el más importante de Colombia, incluyendo además la producción de alimentos, bebidas y tabaco, aportando un 16% del valor agregado a nivel nacional, sobrepasando a Antioquia y únicamente superado por Bogotá. Esto en aras de realizar un acompañamiento jurídico a empresas de este sector, dando a conocer, implementando y fortaleciendo los acuerdos de transferencia tecnológica.

## I. ANÁLISIS DE IMPLEMENTACIÓN DE ACUERDOS DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN EMPRESA DEL SECTOR BIOFARMACÉUTICO EN EL VALLE DEL CAUCA

Las empresas del sector biofarmacéutico se rigen en lo general por todos los principios de la libertad de empresa establecido en la Constitución Política de Colombia, conforme al artículo 333 y por todos los principios atinentes de todos los negocios mercantiles vigentes y regulados desde el Decreto 410 de 1971.

En esta línea, según base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Cali (2021), para objeto de esta investigación, se pudo evidenciar que el Departamento del Valle Del Cauca para el



año 2021 contó con aproximadamente 4800 farmacéuticas activas, las cuales se clasifican en Sociedad por Acciones Simplificada, Sociedad Limitada, Sociedad Anónima, Sucursal de Sociedad Extranjera, entre otras. Así pues, muchas solo se centran en productos farmacéuticos, como existen otras, que es la materia de estudio, que abordan la producción y comercialización de productos biofarmacéuticos o Fito terapéuticos.

Así pues, en entrevista realizada con una empresa farmacéutica del Valle del Cauca el día 17 de marzo de 2022, se pudo identificar que es una empresa que se encarga de comercializar productos Fito terapéuticos, lo que la convierte en una compañía que incentiva el comercio, las oportunidades laborales y el uso de la medicina Bio en un panorama donde se requiere de soluciones en este ámbito. Sin embargo, pese a que esta farmacéutica cuanta con logros obtenidos y posicionamiento regional y nacional y previendo que estos acuerdos podrían permitir el acceso al conocimiento de una “manera rápida” y con beneficio económico, se carece de conocimiento de los acuerdos de transferencia tecnológica. Lo que hace que ante el desconocimiento no se implementen, desarrollen o incentiven estos en la misma.

Por consiguiente, acuerdo como el Know How, se pretende dar a conocer en aras de promover su implementación en las respectivas operaciones comerciales de la empresa, el cual, es definido por Peña (2014) como:

Conocimiento exclusivo que tiene una persona, natural o jurídica, con carácter secreto, aplicable a la industria o al comercio, y que puede ser explotado en forma directa, o transmitido para este mismo fin a terceros. La información no divulgada que contiene el secreto empresarial es inviolable y constituye una ventaja competitiva a quien lo posee. En el ámbito del derecho mercantil, se considera que es un bien inmaterial (p. 526).

Ahora bien, este tipo de acuerdos va encaminado como bien lo menciona el autor a compartir un conocimiento exclusivo, donde las partes del acuerdo se benefician mutuamente al compartir un conocimiento que en el campo de las biofarmacéuticas podría ser de carácter técnico, de producción, de conocimiento, tecnológico, entre otros.

Es así como el mismo autor Peña (2014) señala el objeto del acuerdo como “El de usar y explotar comercialmente conocimientos o tecnología por un tiempo determinado o determinable y en condiciones determinadas, mediante el pago de una contraprestación, denominada regalía” (p. 527).

Además, se hace relevante la etapa negocial dado que es así como lo formulan Cavalieri y Salvatore (2018) donde lo presentan

como el primer paso de creación de la mayoría de los acuerdos internacionales. Asimismo, exponen que en las negociaciones comerciales la fuerza respectiva de las partes suele ser desigual debido a que una parte posee mayor injerencia en la negociación. Por lo cual, corresponde al abogado o consultor jurídico realizar una gestión que permita inicialmente la transferencia de conocimiento en la biofarmacéutica o farmacéutica; circunstancias que permitirían una transferencia de conocimiento en todas las áreas del proceso. Interacción entre abogado y cliente (biofarmacéutica) e interacción entre las empresas parte del proceso del acuerdo Know How.

## II. POSTULADOS DE FUENTES DEL DERECHO EN MATERIA NACIONAL E INTERNACIONAL ANTE IMPLEMENTACIÓN Y DESARROLLO DE ACUERDOS DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN EL SECTOR BIOFARMACÉUTICO DEL VALLE DEL CAUCA

Como cualquier acuerdo, se requiere de oferta, aceptación y contraprestación en aras de obtener un convenio entre dos o más partes y es así como la mayoría de estos tienen estructuras y disposiciones comunes. Sin embargo, existen diferencias contractuales debido a la diversidad cultural y los diferentes sistemas jurídicos existentes a nivel mundial, así como los propósitos contractuales. Algunas partes pueden tener también disposiciones específicas que deben incluirse o no pueden aceptarse. Por ejemplo, la Universidad de Purdue en Estados Unidos tiene varias normas de contratación que debe seguir, como la limitación de las posibles indemnizaciones y la no aceptación de ninguna jurisdicción extranjera.

Ahora bien, es importante abordar lo dispuesto por Morineau (2006), quien esboza tres ramas o clasificación del derecho comparado, las cuales son: descriptivo; que plantea variantes y diferencias jurídicas entre dos o más países; aplicado, que presenta una utilidad teórica y práctica, promoviendo una reforma jurídica y unificación de derecho; y abstracto o especulativo, el cual es también denominado como “derecho comparado puro”, donde se realiza una comparación entre diferentes sistemas jurídicos del mundo. Así pues, se pretende a través del derecho comparado descriptivo y abstracto la realización de análisis jurídico entre la jurisdicción colombiana y estadounidense en el escenario de acuerdos internacionales, específicamente en acuerdos de transferencia tecnológica. Además, Morineau (2006) destaca al

autor Héctor Fix al considerar el derecho comparado como un método y no una disciplina, sin embargo, diversos autores sostienen la existencia de método y disciplina en el derecho comparado. Método y disciplina que permiten realizar análisis del sistema jurídico y normas específicas frente a acuerdos de transferencia tecnológica en Colombia y EE. UU. priorizadas en el sector biofarmacéutico.

Es así como se hace importante realizar una diferenciación entre el sistema normativo del Common Law y el Civil Law, los cuales son sistemas normativos que predominan tanto en EE. UU. y Colombia respectivamente; pero ¿qué tan relevante es a la hora de realizar un acuerdo de transferencia tecnológica en un marco internacional?

De conformidad a Mehren y Murray (2007) los estados americanos adoptaron “Common Law” que es el derecho común inglés poco después de obtener la independencia de la corona inglesa, contrario al Civil Law que fue tomado según Claire-Michelle y Gatto (2018) principalmente del modelo de codificación que se produjo con el Código Civil francés de 1804, denominado Código Napoleónico, tras la Revolución Francesa. Así pues, pese a que existen diferencias en el ordenamiento interno de estos países, en un escenario internacional, este tipo de aspecto es importante a la hora de decantar la ley aplicable que regirá el acuerdo, hecho que se evidencia en común acuerdo y se ve plasmado en la cláusula respectiva. Además, es importante mencionar que de conformidad a la Carta de Estados Unidos en el artículo VI, se expresa la supremacía de la constitución y las leyes federales. En esta línea, Es así como existen 50 estados, un distrito federal y estados asociados o no incorporados (Dependencias); hecho que constituye que la ley aplicable de una de las partes contractuales varíe según la región. Contrario sensu de Colombia cuya parte contractual estaría bajo la organización gubernamental en forma de República unitaria según lo dispone la Constitución de 1991.

Por otra parte, es menester precisar que según The Oxford Encyclopedia (2008), la expresión “transferencia de tecnología” involucra el acuerdo donde una parte otorga a la otra la facultad de explotar su derecho, que puede ser intelectual, industrial o cualquier otra información tecnológicamente valiosa. Aspectos relevantes de este tipo de acuerdos que pueden ser desarrollados y abordados en empresas biofarmacéuticas vallecaucanas.

De ahí que, Oviedo (2009) presenta la regulación de la formación del acuerdo en las principales legislaciones vigentes en el mundo, evidenciando que la mayoría de los países con régimen aplicable a la formación de este parten de códigos civiles y/o de comer-

cio. También, exhibe como el derecho anglosajón ha desarrollado un régimen jurídico sobre el tema contenido en costumbres, precedentes judiciales y como en el caso estadounidense, en el Uniform Commercial Code (UCC). Además, presenta el intento de armonizar y unificar la legislación internacional en el marco de procesos de globalización económica conforme a la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), el Instituto para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Cámara de Comercio Internacional (CCI), entre otras.

En este sentido, Guerrero (2009), presenta una clasificación de contratos o acuerdos de transferencia tecnológica, los cuales se dividen en dos líneas, contratos con causa simple que son los que tienen por objeto la explotación de una categoría de bienes de propiedad intelectual como patente de invención, modelo de utilidad, cesión de licencia, confidencialidad como el know how; y la segunda línea, se refiere a contratos con causa compleja, que son aquellos que se llevan a cabo mediante una pluralidad de prestaciones que pueden ser propias de diferentes figuras negociales, tales como contratos de franquicia, Joint Venture y el de ingeniería.

Asimismo, en el marco legal colombiano, a través del Decreto 1156 de 2018, el Instituto Nacional para la Vigilancia de la Industria Farmacéutica Alimentaria (INVIMA), adscrito al Ministerio de Salud de la República, reguló los distintos requisitos que deben de cumplir los registros sanitarios para que distintos productos como los biofarmacéuticos se puedan incorporar a los nuevos referentes internacionales en beneficio de todas las personas naturales y jurídicas que desarrollan su conocimiento e industria en este segmento de la economía en el cual se requiere una especialización de alto grado en el campo de la asesoría jurídica.

Además, a través de la Resolución 227 de 2022, por la cual se reglamenta el Decreto 811 de 2021 y en concordancia con la Ley 1787 de 2016, se evidencia la intención del gobierno colombiano por adherirse a un mercado internacional ante el uso del cannabis para fines medicinales e industriales. Por ende, es así como Colombia propende al seguimiento y control de actividades de importación, exportación, cultivo, producción, fabricación, adquisición a cualquier título, almacenamiento, transporte, comercialización, distribución y disposición final. Marco legal que impulsa y promueve la economía en este sector, suscitando como foco principal la comercialización de tecnología, Know How, biofármacos y demás acuerdos que se suscriban entre EE. UU. y Colombia en el sector biofarmacéutico del Departamento del Valle del Cauca.



Del mismo modo, se resalta la teoría y conceptos del negocio de transferencia tecnológica como una actividad humana y aplicada de la ciencia en su relación en aplicación del conocimiento para el desarrollo humano, los principios de ciencias económicas administrativas aplicadas al negocio de transferencia tecnológica y los principios y aplicaciones de ciencias básicas o transversales como la química y bioquímica para ser usadas en la medicina a través de los distintos desarrollos farmacéuticos. Cazorla (2017), presentó al Premio Nobel de Economía del 2016: Oliver Hart, quien realizó aportes en la teoría de contratos incompletos y contribuyó a la teoría de contratos agregando que, en algunos casos, es imposible especificar en un acuerdo todo lo que pueda ocurrir debido a que en estos es complejo incluir en las cláusulas todo lo que puede suceder, por lo que se debe dejar claro qué parte es la encargada de tomar una decisión cuando se presentan discrepancias o diferencias.

Posteriormente, Mejía (2019) expresa con respecto a los principios de UNIDROIT, aplicables a los acuerdos de transferencia tecnológica lo siguiente:

“Son reglas generales aplicables a los contratos mercantiles internacionales, permitiendo su uso aun cuando las partes no hayan elegido una norma aplicable a su contrato. (...) buscando hacer prevalecer el principio de la autonomía de la voluntad de las partes.” (p. 179)

Principios que subyacen en la aplicabilidad de estos acuerdos donde se debe tener como prioridad el principio de autonomía de la voluntad de las partes.

### III. ANÁLISIS DEL PERFIL DEL CONSULTOR EN CONTEXTO DE SERVICIOS JURÍDICOS DE ACUERDOS DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA EN EL SECTOR BIOFARMACÉUTICO DEL VALLE DEL CAUCA

De conformidad a la Ley 1123 de 2007, Código disciplinario del abogado, en el artículo 28, se promulgan los deberes profesionales del abogado en Colombia, los cuales, se presentan como el ejercicio u obrar del mismo. Deberes que también deben ser complementados con la asesoría y consultoría como lo esboza Álvarez y Jiménez (2020) en el contexto actual, donde surgen como herramientas de primer orden en el mundo de las empre-

sas, el análisis de mercados y la necesidad de aumentar niveles de competitividad que se convierten en puntos importantes para el desarrollo de una economía sostenible.

Es así como el abogado del siglo XXI no puede ser ajeno a esta realidad, lo que lo sitúa como actor directo de cambios que propendan a una correcta asesoría y consultoría ante el objetivo de lograr un soporte jurídico en la economía nacional e internacional. Así pues, la consultoría o asesoría se convierte en un servicio profesional independiente enfocado en adelantar el servicio de intervención en el problema, necesidad, o demanda mediante el modelo de gestión de la consultoría empresarial establecido para clientes en Colombia y bajo las normas generales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT); dirigido a personas naturales o jurídicas, catalogadas de carácter privado, público y social.

Asimismo, la guía para la profesión de la oficina internacional del trabajo, dirigida por Kubr (1997), define la consultoría de empresas así:

“(...) asesoramiento profesional independiente que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar sus objetivos comunes de la organización mediante la solución de problemas gerenciales y empresariales, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades (...)” (P. 29).

En esta línea, es importante clasificar el tipo de Consultoría, por lo cual, Álvarez y Jiménez (2020), presentan al autor Edgar Shein (Shein, 1973) en ciertos modelos de actividad de consultoría, de los cuales se hacen relevantes los siguientes:

1. Consultoría del experto: En este modelo el cliente hace una consulta y el asesor la contesta sin la participación del cliente.
2. Consultoría de procesos: El cliente conoce lo que le pasa pero requiere la participación de un consultor con competencias adicionales o complementarias a las suyas, para que lo acompañe a atender en forma correcta la situación. Este modelo es el que comúnmente se llama Consultoría.
3. Consultor asistente o consultoría “de la mano”: El consultor trabaja en conjunto con el cliente, el consultor aporta su pericia y el cliente el conocimiento de su organización. Las tareas, la solución y la responsabilidad son compartidas. El cliente aprende y se empodera para actuar en el futuro con independencia del consultor. Este modelo también es concebido como consultoría en nuestro medio (pp. 26 y 27).

En este orden de ideas, debe desarrollarse la figura del consultor jurídico, abogado; el cual debe propiciar escenarios donde promueva y cree contextos que propicien negocios jurídicos en el

ámbito internacional. Gestión que debe desarrollarse bajo el ordenamiento jurídico correspondiente al contrato de transferencia tecnológica, ciñéndose al principio fundamental antes mencionado de la voluntad de las partes y bajo el cuidado negocial de los intereses de la parte que representa.

Asimismo, no existe una estructura estándar universal ni una lista o manual de disposiciones que permita guiar el desarrollo de un acuerdo internacional, por lo que se debe realizar un control que se desglosa en las secciones de introducción, cuerpo, pliego de condiciones, espacio de firmas y anexos.

Introducción, la cual contiene disposiciones iniciales y las cláusulas del propósito que preceden al cuerpo del acuerdo; cuerpo, el cual es el punto fundamental del acuerdo que detalla las obligaciones específicas de las partes dependiendo del tipo de acuerdo; pliego de condiciones, que suele consistir en varias disposiciones que por lo general tienden a ser comunes entre acuerdos, pero, aun así siguen siendo relevantes para el mismo; sección de firmas, que corresponde a la aceptación y consentimiento del acuerdo, por lo que es importante asegurarse de que las personas adecuadas firmen el mismo; y, anexos, la cual es una sección opcional donde se puede presentar importantes disposiciones adjuntas o definiciones que forman parte del acuerdo.

Lo anterior, sin desconocer elementos esenciales de los acuerdos atípicos, tal como lo presenta Sánchez (2018) el cual expone que se afectan de manera directa la aplicación de lo preceptuado por el artículo 845 del Código de Comercio, donde se establece que “la oferta o propuesta (...) debe contener los elementos esenciales del negocio y ser comunicada al destinatario”. Además, sugiere un estudio preciso del régimen jurídico de los contratos atípicos, para determinar si a partir de las teorías de la absorción, la combinación, la analogía Legis y de la costumbre y la jurisprudencia, existen elementos esenciales.

Cuando se trata de acuerdos internacionales atípicos, como estos acuerdos, es importante abordar la elección de la ley y la elección de la jurisdicción, tanto si se ha acordado específicamente o no. Si el acuerdo está en más de un idioma, es importante indicar claramente qué versión es la que prevalece en caso de conflicto.

También, es relevante saber qué regulaciones se encuentran fuera de los términos del acuerdo en función del país en cuestión. Por ejemplo, muchos contratos no estadounidenses suelen incluir disposiciones relacionadas con la protección de datos como el GDPR en Europa (Reglamento General de Protección de Datos), que pueden hacer referencia a leyes específicas. Inclu-

sive, los contratos gubernamentales con la mayoría de los países también suelen hacer referencia a varias leyes o directrices federales que se aplican pero que no se reafirman completamente en el acuerdo. Los acuerdos internacionales de transferencia tecnológica también pueden verse afectados por los acuerdos comerciales internacionales; aspectos importantes que deben tenerse en cuenta al ser un buen consultor jurídico.

## REFLEXIÓN

1. La noción “derecho comparado” como instrumento fuente de negociaciones internacionales de transferencia tecnológica, (área farmacéutica y biotecnológica) sirve para fijar principios de “condiciones de equidad” en los contenidos clausulares de las partes interesadas en cada negocio jurídico específico; estas condiciones de equidad se estiman y estipulan a partir del reconocimiento explícito al derecho que deriva de una investigación en esta materia.
2. Entre los factores materiales que se estiman para fijar las tasas de remuneración y/o participación están:
  - a) Esfuerzo, costos e inversión de una investigación cuyos resultados serán objetos de transferencia tecnológica, en los cuales incurrió la parte que desarrolló la investigación primaria.
  - b) Grado y condición del aporte en asesoramiento y soporte de la implantación en el país y entidad receptora de la transferencia.
  - c) Grado y naturaleza del impacto económico, social, científico y tecnológico para la empresa receptora.
3. En este contexto la comparación entre principios, normas y cuerpos clausulares, atiende a razones de favorabilidad y beneficio, particular o mutuo (como un derecho derivado o alternativo) para la parte que trasfiere la tecnología, y en especial en caso de la industria de farmacéutica se estima por la antigüedad y vigencia de las patentes cuya representatividad de conocimiento se negocia.
4. Una segunda aplicación medible desde el derecho comparado está dada desde la noción de “garantismo como fuente de la interpretación del derecho” contenido en un negocio jurídico sobre sustancias útiles para la industria farmacéutica pues estos compuestos, en cualquiera de sus tipos y niveles de contenido no pueden ser negociados como simples “materias primas” para un desarrollo de producto.





5. La principalística contenida en la noción de “trato de nacionales” como elemento del derecho comparado, aplicado a los negocios en esta área, y amparado desde los llamados “Tratados de Libre Comercio”, solo sirve para establecer la tasa de costos del acuerdo en el lugar de origen o escenario donde se inicia la transferencia tecnológica, pero, no conduce a condiciones de equidad contractual en cuanto a cláusulas de “compensaciones por usos principales o derivados” de una sustancia o elemento desarrollado como fuente o materia prima para nuevas aplicaciones de productos farmacéuticos.
6. La comparación de sistemas de derechos, que desarrollen un interés contractual en sustratos de “beneficios mutuos derivados de nuevas investigaciones”, debe interpretar el alcance posterior de contratos Tipo aleatorios, es decir, la categoría de negocio jurídico denominado: “estimación del riesgo” donde el riesgo puede ser positivo o negativo para ambas o una de las partes. Este tipo de transferencia solo se guía por ejercicio del derecho en materia de previsión, que lleva a cláusulas condicionales y podrá ser avalado por resultados económicos de tipo prospectivo o predictivo según reglas de esta materia, que interviene como “juicio de expertos”, o “juicios técnicos”, pero siempre como una variable independiente sobre el cuerpo del acuerdo.

## CONCLUSIÓN

Acuerdos de transferencia tecnológica como el Know How, en un marco internacional, específicamente entre países como EE. UU. y Colombia, deben convertirse en la opción idónea que permita solventar problemas en economía, salud y retos que el contexto nacional o internacional demarque.

Es así como el Departamento del Valle del Cauca debe asumir el reto de consolidarse como un Departamento rico en biofármacos, lo que permite focalizar este sector del mercado como una línea sólida en el mercado nacional e internacional. Permitiendo así la exportación e importación de tecnología, conocimiento y soluciones que permitan la cooperación internacional en una economía sostenible.

Retos como estos, son aquellos a los cuales el abogado o el consultor jurídico debe estar dispuesto a asumir. Retos que permitan satisfacer no solo las necesidades de un cliente en particular, sino el cliente común que sería todo un departamento o más bien, un país.

Así pues, ante esta exploración, queda abierta la propuesta y avance de un proyecto que nació con el deseo de aportar al departamento vallecaucano; donde se pudo evidenciar que la apuesta en este sector puede abarcar otros sectores económicos, otras regiones, empresas, países y demás beneficiarios que logren adquirir el rol que la sociedad y el contexto demanda. Un espectro que incentiva al cambio, a la innovación, creatividad, ciencia y demás saberes que erigirían un mejor futuro.

## REFERENCIAS

- International Monetary Fund - FMI. (octubre de 2021). World Economic Outlook Recovery During a Pandemic Health Concerns, Supply Disruptions, and Price Pressures. Recuperado de: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2021/October/English/text.ashx>
- Melgarejo Molina, Z. & Ciro Romero D. L. (2016). Acuerdos conjuntos: efectos de su aplicación en Colombia. Revista de la Facultad de Ciencias, Vol. XVII. No. 2, 56-78. Recuperado de: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0124-86932016000200003&script=sci\\_abstract&lng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S0124-86932016000200003&script=sci_abstract&lng=es)
- Guerrero Gaitán M. (2009). Tipología de los contratos de transferencia de tecnología. Revista La Propiedad Inmaterial, n.º 13, 199 - 252. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/46564958\\_Tipologia\\_de\\_los\\_contratos\\_de\\_transferencia\\_de\\_tecnologia](https://www.researchgate.net/publication/46564958_Tipologia_de_los_contratos_de_transferencia_de_tecnologia)
- Morineau M. (2006). Evolución de la familia jurídica romano-canónica El derecho comparado. Universidad Nacional Autónoma de México - Instituto de Investigaciones Jurídicas, 17-43. Recuperado de: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/4/1855/5.pdf>
- Oviedo Albán, J. (2009). La formación del contrato en el Derecho Comparado. Dikaion, 14(1). Recuperado de: <https://dikaion.unisabana.edu.co/index.php/dikaion/article/view/1330>
- Smyth, C. M., and Marcus G. (2018). Contract Law: A Comparison of Civil Law and Common Law Jurisdictions, Business Expert Press. ProQuest Ebook Central: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/purdue/detail.action?docID=5448573>.
- Mehren A. T. and Murray P. L. (2007). Law in the United States. Cambridge university press, 2nd ed.
- Hart O. y Holmström B. (2016). Premio Nobel de Economía. El País, 10 de octubre de 2016.

- Cazorla F.P. (2017). La teoría de contratos. *Acta Herediana* Vol. 59, octubre 2016 - marzo 2017.
- Mejía Pinillos J. C. (2019). La buena fe y lealtad negocial en el derecho comercial internacional: Estudios conceptuales a partir de los principios Unidroit y el Derecho Comparado. *Univ. Estud. Bogotá* N° 19: 177-196, enero-junio. Recuperado de: <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/43819/9.%20Pineda-Granados-Espitia-Mejia.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Álvarez Contreras D. E. y Jiménez Lyons K. A. (2020). La consultoría y asesoría: aliada estratégica para el fortalecimiento empresarial de las MIPYMES en Colombia. *Tendencias. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, Núm. 21-1, 252-271.
- ILO. (1997). *La consultoría de empresas. Guía para la profesión*. Ginebra, Suiza: OIT.
- Sánchez Trujillo J. P. (2018). Completitud de la oferta del contrato atípico: elementos esenciales del contrato atípico como requisito de delimitación del objeto de la oferta mercantil. *Revista Diálogos de Derecho y Política*, Núm. 19, 103-118.
- Cavalieri R. y Salvatore V. (2018). *An introduction to international contract law*. Torino: Giappichelli.
- Peña Nossa L. (2014). *De los contratos mercantiles nacionales e internacionales*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Cámara de Comercio Cali. (2021, marzo 24). Respuesta PQR 1970 Farmacéuticas [Data file].
- Biofarmacéutica (anónima), comunicación personal, 17 de marzo de 2022.
- Decreto 1156 de 2018. Por medio del cual se reglamenta el régimen de registro sanitario de productos Fito terapéuticos y se dictan otras disposiciones. 6 de julio de 2018.
- Decreto 811 de 2021. Por el cual se sustituye el Título 11 de la Parte 8 del Libro 2 del Decreto 780 de 2016, Único Reglamentario del Sector Salud y Protección Social, en relación con el acceso seguro e informado al uso del cannabis y de la planta de cannabis. 23 de julio de 2021.
- Decisión 486 de 2000. Régimen Común sobre Propiedad Industrial.
- Resolución 227 de 2022. Por la cual se reglamenta el Decreto 811 de 2021 que sustituye el Título 11 de la Parte 8 del Libro 2 del Decreto 780 de 2016, en relación con las licencias, cupos y autorizaciones para el acceso seguro e informado al uso del cannabis y de la planta de cannabis, sus derivados y productos, y se establecen otras disposiciones.
- U.S. Constitution. Art XI. Sec, 1
- Uniform Commercial Code. 1942.

## Fuentes legales

- Constitución Política de Colombia [Const]. De julio de 1991 (Colombia)
- Código Civil Colombiano [CCC]. Ley 57 de 1887.
- Ley 256 de 1996. Por la cual se dictan normas sobre competencia desleal. 18 de enero de 1996. D.O. No. 42.692.
- Ley 1787 de 2016. Por medio del cual se reglamenta el Acto legislativo 02 de 2009. 6 de julio de 2016.
- Decreto 410 de 1971 [con fuerza de ley]. Por medio del cual se expide el Código de Comercio. 16 de junio de 1971. D.O. No. 33.339.

## Cita recomendada

- Barona Narvaez, J. D. (2022). Derecho comparado EE. UU. y Colombia: acuerdos de transferencia tecnológica en empresas del sector biofarmacéutico del Valle del Cauca. *Nexo Global. Artículos de reflexión*, pp. 1-10.