

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

WT/WGTCP/W/113

4 de marzo de 1999

(99-0832)

**Grupo de Trabajo sobre la Interacción entre
Comercio y Política de Competencia**

Original: inglés

COMUNICACIÓN DE TURQUÍA

La siguiente comunicación fue inicialmente distribuida como documento no oficial por la delegación de Turquía en la reunión que el Grupo de Trabajo celebró los días 28 y 29 de septiembre de 1998, y se publica ahora como comunicación formal a petición de la Misión Permanente de Turquía.

Derechos de propiedad intelectual y competencia

1. Los derechos de propiedad intelectual confieren a su titular facultades exclusivas (de carácter monopolístico) para obrar de un modo determinado. En cambio, las leyes de competencia tratan de establecer un entorno práctico competitivo al oponerse a las situaciones de monopolio y de limitación de la competencia mediante poderes monopolísticos. Aunque las leyes de competencia no se oponen a la existencia de los derechos de propiedad intelectual, pueden estar en contradicción con tales derechos, que confieren poderes monopolísticos a sus titulares como protección frente a las prácticas desleales. Sin embargo, debido a que tanto las leyes de competencia como los derechos de propiedad intelectual tienen en común los objetivos de fomentar el desarrollo y mantener una explotación eficaz de los recursos, se acepta la posibilidad de considerar la competencia como subordinada a la innovación y la eficiencia que justifican la concesión de derechos de monopolio a los titulares de licencias.
2. La explotación de los derechos de monopolio concedidos al titular de una licencia por la ley de propiedad intelectual puede ser contraria a las leyes de competencia en caso de acuerdos horizontales y verticales y de abuso de posición dominante.
3. Los convenios de explotación en común, en virtud de los cuales las empresas deciden explotar conjuntamente sus patentes y acuerdan denegar la concesión de licencias a terceros, pueden constituir un ejemplo de acuerdos horizontales. Mediante ellos, los titulares de patentes pueden fijar los períodos y los porcentajes de explotación respectivos y, de ese modo, impedir la entrada de nuevos participantes en el mercado, lo que puede dar lugar a beneficios excesivos. Esa situación, aunque parece contraria a las leyes de competencia, puede favorecer la competencia cuando algún otro participante en el mercado tiene un poder de negociación superior. Además, la concesión recíproca de licencias para utilizar determinada tecnología puede permitir que las empresas utilicen con mayor eficacia elementos de información que son complementarios. Como resultado, las autoridades en materia de competencia deberían examinar detenidamente las cláusulas de tales convenios de explotación en común y distinguir los elementos perjudiciales de los beneficiosos para adoptar decisiones justas.
4. Análogamente, puede considerarse que los acuerdos de delimitación de marcas de fábrica o de comercio no infringen las leyes de competencia siempre que su objetivo sea evitar confusiones o antagonismos.

5. Los acuerdos verticales permiten al titular de la patente conceder licencia a otra empresa para fabricar los productos patentados. En general, el cedente de la licencia exige el pago de una regalía a cambio del derecho cedido; sin embargo, una cláusula en virtud de la cual el concesionario de una licencia debiese seguir pagando regalías con posterioridad a la duración de la patente podría considerarse limitadora de la competencia y causante de una prórroga del monopolio. Otras limitaciones verticales que se consideran restrictivas de la competencia y, en consecuencia, contrarias a las leyes pertinentes, son el reparto de clientes, la fijación de cantidades máximas, la fijación vertical de precios, las cláusulas de evitación de la competencia y la rivalidad, y las prohibiciones de exportación. Ejemplos de limitaciones verticales que se consideran admisibles pueden ser las restricciones relativas al "ámbito de explotación", las cláusulas de retrocesión de carácter no exclusivo, las disposiciones vinculatorias que sean necesarias para el control de la calidad y las cláusulas del "concesionario más favorecido".

6. La protección territorial otorgada mediante contratos de licencia constituye un elemento importante de las limitaciones verticales, y debe examinarse a fondo. El titular de la licencia puede conceder un derecho exclusivo para fabricar los productos patentados en un territorio determinado, y no conceder derechos similares en otros. Las licencias de ese tipo, denominadas licencias "únicas", permiten a su titular restringir el derecho a fabricar los productos en el territorio de que se trate. En el caso de las licencias de fabricación "exclusivas", el concesionario se compromete también a no fabricar los productos en el territorio del titular de la licencia. Ese tipo de derechos pueden ampliarse hasta comprender también los derechos de venta únicos o exclusivos. Desde el punto de vista de la política de competencia, si el concesionario no hace valer la licencia y asume el riesgo y los gastos inherentes a la fabricación de los productos patentados sin protección frente a la competencia interna para la producción en su territorio, la decisión del titular de no conceder licencias a nadie más en el territorio del concesionario no es contraria a las leyes de competencia. Sin embargo, debe distinguirse ese caso de la protección territorial absoluta del concesionario, mediante la cual se impiden también las importaciones paralelas por beneficiarios independientes.

7. Una licencia que otorgue una protección territorial absoluta es contraria a las leyes de competencia y se considera inadmisibles por las autoridades en materia de competencia. Para permitir que los beneficiarios independientes lleven a cabo sus importaciones paralelas y evitar que los titulares de licencias obtengan una protección territorial absoluta, se utiliza la "doctrina del agotamiento" como instrumento eficaz. Esa doctrina se basa en el criterio de que, cuando un producto patentado se vende, los derechos del titular de la patente se agotan respecto de ese producto. Por ejemplo, un titular puede otorgar derechos exclusivos a dos concesionarios en dos países diferentes y exigir a cada uno de ellos que no apliquen una política activa de ventas en el territorio del otro concesionario; sin embargo, ni el titular ni los concesionarios pueden impedir que un beneficiario independiente comercie con los productos patentados entre los territorios de los concesionarios, ya que la venta de esos productos conlleva el agotamiento de los derechos exclusivos reconocidos por la legislación sobre propiedad intelectual. Esa doctrina se adopta también en los decretos legales de Turquía sobre la protección de los derechos de patente, los dibujos y modelos industriales y las marcas de fábrica o de comercio, así como en otras disposiciones en materia de competencia relativas a la duración y al ámbito de aplicación de los derechos de propiedad intelectual, la dependencia de la materia protegida por las patentes, la explotación bajo licencia de patentes o marcas de fábrica o de comercio y la concesión de licencias obligatorias de patentes, que hacen que la legislación turca sobre derechos de propiedad intelectual sea plenamente compatible con las normas internacionales. Así pues, en caso de que se concedan derechos de patente a determinadas partes en diferentes regiones de Turquía, no se puede impedir a terceros el comercio de los productos patentados que hayan sido vendidos por los concesionarios.

8. Aparte de los acuerdos mencionados, la existencia de una marca de fábrica o de comercio y su protección en un país pueden limitar la competencia al impedir a una empresa extranjera la exportación de un producto que ostente la misma marca de fábrica o de comercio en el país receptor.

En tal caso, han de preservarse tanto el derecho de propiedad intelectual de la empresa local sobre su marca de fábrica o de comercio como las condiciones de competencia en el acceso al mercado. Para asegurar la disponibilidad de ambos productos en el mercado, podría ser preferible para los consumidores y los titulares de las marcas de fábrica o de comercio dotar a éstas de elementos distintivos.

9. Además, la utilización por el mismo titular de marcas de fábrica o de comercio diferentes para los mismos productos en países distintos ha de examinarse con atención, ya que existe el riesgo de repartir los mercados artificialmente.

10. Las disposiciones de la legislación sobre competencia relativas al abuso de posición dominante pueden aplicarse en caso de que las leyes de propiedad intelectual se ejecuten indebidamente; es decir, la mera existencia de derechos de propiedad intelectual no justifica la aplicación de esas disposiciones. Por ejemplo, los fabricantes de automóviles que poseen un dibujo o modelo patentado pueden impedir a terceros la fabricación o venta en virtud de un derecho exclusivo que les confiere la legislación sobre propiedad intelectual, y su negativa a conceder una licencia no puede considerarse abusiva. Sin embargo, cuando un fabricante se niegue a suministrar piezas de repuesto a talleres de reparación independientes de forma arbitraria, o les aplique precios inequitativos, puede incurrir en abuso de posición dominante. Otros tipos de abuso son la no explotación de la patente por el propio titular y su negativa simultánea a conceder una licencia de fabricación a otros; la aplicación de precios excesivos a la licencia, que puede equivaler a una negativa implícita a conceder esa licencia; la imposición en el contrato de licencia de una condición en virtud de la cual el titular se reserva el derecho a determinar el precio de la licencia por iniciativa propia y sin consultar a las demás partes; y la introducción en dicho contrato de una disposición que vincule sin causa justificada la venta del producto patentado a la de productos no protegidos por la patente.

11. La legislación sobre competencia de Turquía prevé exenciones individuales y colectivas en los contratos que contengan disposiciones limitadoras de la competencia, siempre que cumplan determinadas condiciones previstas en la ley, tales como la contribución al progreso técnico y económico, la participación equitativa de los clientes en los beneficios, etc. La Junta de Competencia de Turquía, que ya ha publicado las disposiciones pertinentes sobre la exención colectiva aplicable a los contratos de distribución exclusiva, los contratos de venta exclusiva y los contratos de distribución y mantenimiento relativos a vehículos automóviles, también está facultada para publicar una disposición sobre exenciones colectivas en el ejercicio de los derechos de propiedad intelectual. De esa forma, los contratos de licencia exclusiva que contengan cláusulas sobre protección territorial, prohibiciones de exportación, prohibición de la venta activa, etc. pueden quedar fuera del campo de aplicación de los artículos pertinentes de la ley de competencia turca.

12. Tras haber expuesto la relación existente entre los derechos de propiedad intelectual y la legislación sobre competencia, Turquía considera que se debe prestar especial atención a la "doctrina del agotamiento", que facilita las importaciones paralelas entre mercados nacionales y las formas alternativas de suministro dentro de un único mercado de acuerdo con los objetivos de la legislación sobre competencia. Por ello, Turquía insiste una vez más en la importancia de esa doctrina y propone su adopción por todos los Miembros de la OMC, especialmente por los que no poseen leyes de competencia en sus sistemas jurídicos, a fin de asegurar un comercio más libre y un entorno más competitivo.
