



## ESTRATEGIAS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL EN CONVENIOS DE INTEGRACIÓN Y COOPERACIÓN UNIVERSIDAD EMPRESA EN VILLA CLARA

**MSc. Dulce María Contreras Villavicencio<sup>1</sup>**

Profesora Auxiliar a Tiempo Parcial  
Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas, Cuba.  
[dulcemaria@vc.hidro.cu](mailto:dulcemaria@vc.hidro.cu)

**MSc. Evelio Suárez Gutiérrez<sup>2</sup>**

Profesor Auxiliar a Tiempo Parcial  
Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas, Cuba.  
[evelio@vc.hidro.cu](mailto:evelio@vc.hidro.cu)

**Dr. Carlos A. Recarey Morfa<sup>3</sup>**

**Profesor e Investigador Titular a Tiempo Completo**  
Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas, Cuba.  
[recarey@uclv.edu.cu](mailto:recarey@uclv.edu.cu)

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Dulce María Contreras Villavicencio, Evelio Suárez Gutiérrez y Carlos A. Recarey Morfa (2016):  
“Estrategias de propiedad industrial en convenios de integración y cooperación universidad  
empresa en Villa Clara”, Revista Caribeña de Ciencias Sociales (marzo 2016). En línea:  
<http://www.eumed.net/rev/caribe/2016/03/cooperacion.html>

### RESUMEN

El trabajo es un estudio de caso del vínculo universidad empresa en condiciones de alianzas estratégicas. Muestra aspectos aplicables en régimen flexible y dinámico de proyectos a ciclo cerrado, convenios jurídicos y contratos económicos para planificar conductas integradoras, colaborativas y despliegue de fortalezas conjuntas en procesos de producción intelectual e inserción de estrategias de gestión, protección y comercio de bienes y derechos de propiedad industrial para realzar desempeños académicos y empresariales.

**Palabras claves:** universidad, empresa, estrategias, propiedad, industrial, alianzas

**Códigos-JEL.** O17, O30, L10, P48, K20

---

<sup>1</sup>Profesora Auxiliar de la Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas a tiempo parcial. Licenciada en Derecho y Máster en Gestión de la Ciencia y la Innovación. Email [dulcemaria@vc.hidro.cu](mailto:dulcemaria@vc.hidro.cu) Dirección Postal: Avenida Libertadores # 201 entre Jesús Menéndez y Danielito, Código postal 50400, Santa Clara, Villa Clara, Cuba.

<sup>2</sup>Profesor Auxiliar de la Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas a tiempo parcial. Licenciado en Economía de la Industria y Máster en Gestión de la Ciencia y la Innovación. Email [evelio@vc.hidro.cu](mailto:evelio@vc.hidro.cu) Dirección Postal: Avenida Libertadores # 201 entre Jesús Menéndez y Danielito, Código postal 50400, Santa Clara, Villa Clara, Cuba.

<sup>3</sup> Profesor e Investigador Titular de la Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas a tiempo completo. Ingeniero Civil y Doctor en Ciencias Técnicas. Email [recarey@uclv.edu.cu](mailto:recarey@uclv.edu.cu) Dirección postal: Carretera a Camajuaní Km 5½, Código postal 54830, Santa Clara, Villa Clara, Cuba.

# STRATEGIES OF INDUSTRIAL PROPERTY IN INTEGRATION AND COOPERATION AGREEMENTS BETWEEN ENTERPRISES AND UNIVERSITY IN VILLA CLARA

## SUMMARY

The work is located through a study case of relationship between university and enterprises in terms of strategic alliances. Theoretical aspects of practical implementation is flexible and dynamic regime established between closed projects in full cycle, legal agreements and economic contracts for planning of new behaviours of integration and collaboration, deployment of joint potential in intellectual production processes and strategies' integration management, protection and commercialization of estate and industrial property rights that help enhance performance of academic institutions and government entities.

**Keywords:** university, enterprises, strategies, property, industrial, alliances

## INTRODUCCIÓN

El entorno donde se desenvuelven las relaciones que se establecen entre las universidades y empresas estatales de Cuba se caracteriza por ser un proceso de cambios orientado hacia la existencia y fortalecimiento de condiciones donde prime igualdad y respeto entre las partes que tiene como fin lograr desarrollo y bienestar de toda la sociedad. En el centro de ese vínculo se encuentra el hombre con su capacidad creadora para aplicar ciencia y tecnología como componente transformador frente a limitaciones de recursos, obsolescencia tecnológica, embargo comercial y financiero por más de cincuenta años que frenan el cumplimiento del objetivo señalado.

La sinergia universitaria se identifica con la generación y difusión de nuevos conocimientos así como la creación de habilidades que requieren de tiempo prudencial para que puedan producir resultados a nivel de investigaciones aplicadas y de prototipos. Presenta limitaciones en materia financiera, de protección legal de dichos resultados generados y participación en el sector empresarial; a pesar de ello se evidencia acercamientos que ponen de manifiesto intentos de realizar formas de relaciones en colaboración.

Las empresas estatales cubanas frente al dinamismo de sus actividades por los constantes cambios que ocurren, buscan alternativas de emprendimientos en el tráfico para entregar bienes y servicios competentes que satisfagan la demanda del mercado siendo exigua la utilización de aspectos de propiedad industrial por falta de cultura en esta materia, aun cuando se identifican algunas de sus modalidades y se comprende la importancia del respaldo legal de los resultados científicos y tecnológicos que se obtienen, no se establecen estrategias de protección y la innovación carece de enfoque exportador.

Las relaciones universidad - empresa revelan incuestionables esfuerzos por alcanzar dinamismo pero aun persisten vacíos. Aunque se ofrecen algunas respuestas, no se aprovechan las potencialidades de ambas personas jurídicas, porque por lo general transitan por caminos diferentes. Las manifestaciones de alianzas que se logran formalizar mediante documento legal, se limitan a algún asunto puntual empresarial o se dirigen a la práctica laboral que se establece por períodos cortos en el programa de formación universitaria para estudiantes de pre-grado. Es insuficiente el diseño de estructuras flexibles e integrales para regular comportamientos conjuntos a largo plazo con exigencias recíprocas de las partes que condicionen alto desempeño en función de resultados e impactos sociales.

Las complejidades en el vínculo universidad empresa evidencian de manera general que no existe una práctica auténtica y consciente en régimen jurídico que discipline las diversas formas de intercambio en alianzas estratégicas que se logran. Acuerdos que se adoptan quedan en el marco de reuniones y compromisos verbales, se diluyen o abandonan por inercia de las partes, aflora la incertidumbre en cuanto a la forma de distribución de resultados, utilidades o beneficios; culminan proyectos y no se prevén acciones de sostenibilidad a largo plazo que

permitan adelantarse a los cambios que se producen en el entorno y los trabajos con los gobiernos para el desarrollo local quedan dispersos o requieren de otros coordinadores.

En la doctrina internacional referida a estas formas de cooperación entre instituciones académicas y entidades productoras o de servicios nacionales se proponen modelos teórico - prácticos con la denominación triple y cuádruple hélice, autores de varios países reconocen su efectividad con la vinculación de factores locales que en Cuba a partir de las experiencias de los polos científicos, pudieran ofrecerse pautas viables para el ordenamiento de colaboraciones múltiples en redes frente a la demanda local.

En correspondencia con lo anterior, el cuestionamiento que guió la realización de este trabajo lo fue: ¿cómo lograr el ordenamiento de relaciones de intercambio en la alianza universidad-empresa que discipline de forma estratégica y flexible la sistematización de la propiedad industrial en el conjunto de actuaciones entre las partes, si las actuales contradicciones limitan la armonización de compromisos que se asumen?

La alternativa viable de solución al cuestionamiento anterior se dirigió a considerar que el diseño de un régimen jurídico flexible e integral de alianzas estratégicas universidad- empresa que involucren la gestión, protección y comercialización de la propiedad industrial permitirá el ordenamiento responsable y voluntario de derechos y obligaciones de las partes respecto a los bienes intangibles legitimados, fortalecerá sus respectivas competencias frente a terceros en el tráfico nacional y conducirá al fomento de una vocación exportadora. En tal sentido se pudo definir como objetivo general del presente trabajo el que se describe a continuación.

Proponer estrategias de propiedad industrial sobre bienes y derechos del patrimonio intangible que se obtienen en convenio de integración y colaboración universidad empresa en régimen jurídico de trabajo colectivo y redes que discipline actuaciones conjuntas, respete las diferentes razones sociales, función de intereses propios y compromisos que se establecen para garantizar bienestar social, desarrollo nacional y local e incentive la vocación de exportación de producciones intelectuales con alto valor agregado para las relaciones jurídico económicas de intercambio.

Para el cumplimiento de la meta que se planteó, se efectuaron talleres de intercambios multidisciplinarios en diferentes sesiones con especialistas universitarios y empresarios sobre la base de la dinámica práctica de las partes y el ordenamiento jurídico necesario. Se aplicaron los métodos inducción-deducción y análisis-síntesis del nivel teórico. La combinación de técnicas como la observación, trabajo en grupos y entrevistas fueron las empleadas del nivel empírico.

Se buscó, seleccionó, ordenó y analizó diversas fuentes de información que permitieron identificar autores, países y líderes en la temática así como, diferentes formas estratégicas de vínculos universidad-empresa-gobierno que se denominan a nivel mundial, modelos triple y cuádruple hélice para la adecuación de estas prácticas internacionales en la dinámica nacional en armonía con la política del modelo económico y social cubano. Los resultados que en síntesis se ofrecen en este texto confluyen en una propuesta de alternativa de interacción universidad – empresa; que se diseñó para la carrera de Ingeniería Hidráulica de la Facultad de Construcciones de la Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas con la Dirección Provincial de Recursos Hidráulicos de Villa Clara Cuba.

## **DESARROLLO**

### **1. CRITERIOS DOCTRINALES SOBRE UNIVERSIDAD EMPRESA Y REDES DE DESARROLLO LOCAL**

En el orden de planificación y supervisión estatal, el vínculo universidad-empresa constituye una oportunidad que permite visualizar los compromisos a corto, mediano y largo plazo que se materializan cuando se declaran ante una institución administrativa los proyectos a ciclo completo a los efectos de ser conciliados con las estrategias globales de desarrollo local, nacional y las de propiedad industrial. (PCC, 2011)

El establecimiento del régimen jurídico universidad-empresa con participación no interventora directa del Estado y de instituciones administrativas locales, deberá garantizar la formalidad y disciplina conductuales de compromisos sociales entre las partes que brinden alternativas de

soluciones necesarias para el bienestar y desarrollo de la localidad. Enfoque que caracteriza al presente trabajo.

En el vínculo universidad empresa la colaboración e integración de diferentes factores es una necesidad que se manifiesta a nivel mundial porque es ineludible hacer más competitivas las pertinencias nacionales de instituciones y entidades del sector empresarial, en lo esencial las estatales que responden de manera directa como en Cuba, a intereses sociales. (Castillo *et al*, 2012, Pérez *et al*, 2008, Núñez *et al*, 2006)

Según Lage (2012) en la economía del conocimiento, la organización productiva ya no puede construirse como a mediados del siglo XX porque las tecnologías y productos cambian cada vez más rápido, deberán formarse sobre la base de la disponibilidad de capacidad continua de crear y asimilar conocimientos que generen nuevas riquezas y que de ahí proviene la necesidad de internalizar la investigación científica dentro del sector empresarial.

El autor de referencia argumentó que en el mundo de hoy, la integración entre ciencia y producción comienza por laboratorios científicos funcionando en las industrias pero termina con el invento de un nuevo tipo de organización productiva para la economía del conocimiento que introduce investigación científica dentro de la cadena de valor y la utiliza como activo en las negociaciones para la realización comercial de productos y servicios.

En diferentes fuentes de información el conjunto de interacciones en redes de colaboración se identifican en la doctrina como modelos triple y cuádruple hélice, es un régimen que surge a mediados del pasado siglo XX en Estados Unidos entre el gobierno local y universidades privadas con rol industrial, activo para el desarrollo que apoyan agencias y cámaras de comercio; en China el Estado invierte en campos específicos de alta tecnología, mientras en Brasil se gestan desde universidades a través de programas gubernamentales de amplio espectro cultural, social y alta tecnología. El rol industrial es activo; en Chile tiene dependencia universitaria en el negocio financiero de consultorías y asistencia sobre propiedad intelectual y transferencia de tecnología. (Etzkowitz y Carvalho de Mello, 2004) y (Soto *et al*, 2007)

El modelo triple hélice se fundamenta en la integración universidad-empresa-gobierno para algunos procesos de innovación regional. Valora competencias universitarias de diferentes escuelas: finanzas empresariales, *marketing* político y sociología para la introducción de conocimientos en empresas. Este plantea además el trabajo colaborativo frente a actividades independientes y los resultados dependen de su implementación. (Leydesdorff, 2000, Strand y Leydesdorff, 2012, Sutz, 2002, Naidorf, 2002, Molas *et al*, 2007)

Se asegura que el modelo cuádruple hélice constituye una estrategia interactiva en todas direcciones, universidad-universidad; empresa-empresa; universidades-empresas; incluye factores locales como: asociaciones medioambientales, organizaciones no gubernamentales, gremiales y pequeñas industrias con sinergias de conocimientos y capacidades que se orientan al desarrollo local, promueve la integración competitiva y productiva de las partes y se ajusta a las necesidades locales. Se considera que su implementación es flexible. (Gouvea *et al*, 2012)

Algunas características comunes a ambos modelos identifican el continuo ciclo de interacciones e intercambio cultural y tecnológico en redes formales e informales a través de acciones colaborativas, consultivas y difusión de conocimiento, actividades de I+D+i con operaciones contractuales o pequeños proyectos; movimiento temporal de mobiliario; incubadora universitaria, creación de empresas y comercialización de licencias, *joint venture*. El gobierno sólo promueve desarrollo local.

En correspondencia con lo anterior, puede afirmarse que también ocurren otras informales, como la interacción del gobierno con universidades y empresas en la tarea de supervisión a ambas, financiamiento de tecnologías, aspectos judiciales y programas públicos que se basan en ciencia y tecnología. (Bagheri Moghadam *et al*, 2012, Kim *et al*, 2012, Inzelt, 2004)

## **2. ASPECTOS OBJETIVOS Y SUBJETIVOS DEL VÍNCULO UNIVERSIDAD-EMPRESA-GOBIERNO Y OTROS FACTORES LOCALES**

Dentro de los aspectos objetivos de las alianzas se encuentra el respeto por las estructuras formales de donde provienen las respectivas funciones y razones sociales a las cuales responden ante la sociedad. En el sentido estrecho de funcionalidad, corresponde a las universidades producir conocimiento y llevarlo hasta el nivel de prototipo, mientras que los

empresarios como operadores del comercio se deberán encargar de llevar los resultados de esos conocimientos a las relaciones de producción y comercialización. La delimitación precisa de funciones estables para cada una de las partes y niveles de insatisfacción para alcanzar sus propios objetivos.

En la práctica del vínculo universidad-empresa se manifiestan diferentes formas de intercambio, compromisos de fidelidad libres de instrumentos jurídicos que pudieran obligar a las partes a cumplir acuerdos más allá de los que se concretan en cada momento o se limita a algún que otro pacto de confidencialidad, aparecen incertidumbres en el proceso que traen como consecuencia que se deja de gestionar el desarrollo cultural sostenido de los sujetos que intervienen en ambas direcciones.

El vínculo universidad-empresa-gobierno-instituciones locales en las actuales condiciones de la sociedad cubana requiere del factor humano y sus motivaciones a plenitud en el proceso de transformaciones que realiza para emprender el éxito constante de relaciones de intercambio armónicas y planificadas con el propósito de asumir tareas y responsabilidades que signifiquen verdaderas alianzas y estrategias de desarrollo local. (PCC, 2011)

En ese sentido puede afirmarse que las universidades cubanas cuentan con alto potencial de conocimientos en constante proceso de renovación pero profundas limitaciones de recursos materiales y financieros para desarrollar tecnologías, crear nuevas y mejores capacidades de trabajo intelectual, susceptibles de registros por la vía de propiedad intelectual pero que en la actualidad no se sistematizan como una cultura sostenida respecto a poner en función del intercambio los resultados que se obtienen, o sea, a la comercialización de derechos de propiedad industrial y secreto empresarial.(Horta, 2003)

Por otro lado, la empresa estatal, considerada como la forma fundamental de la economía cubana en el VI Congreso del Partido requiere en el corto plazo revalidar sus recursos humanos hacia el alto desempeño profesional. El perfeccionamiento del sector promueve integración de sistemas internos y dentro de sus atribuciones, medidas de propiedad industrial para posicionar prácticas industriales y comerciales honestas en el uso y explotación de activos intangibles que evite incurrir en actos de competencia desleal, induzcan a errores de confusión en la toma de decisiones de consumidores respecto a productos y/o servicios, y en aseveraciones falsas o engañosas sobre actos comerciales y bienes de operadores en el comercio.(Vázquez, 2004, 2013)

En virtud de las reflexiones anteriores, aun cuando no hacen referencia a las alianzas, Vázquez y Moreno (2013) consideraron la posibilidad teórica de la concertación de contratos de transferencia de tecnologías, en especial de patentes, entre entidades de la economía nacional, donde se incluyan además centros de investigación científica y universidades en el proceso de intercambio de bienes intangibles con el sector empresarial que permita obtener fuentes de financiamientos para las actividades de investigación y desarrollo que estas gestionan.

En la alianza universidad-empresa-gobierno-instituciones locales, es notoria la débil comunicación de demandas universitarias sobre desarrollo e innovaciones empresariales e implementaciones de investigaciones aplicadas en dicho sector. Es escasa la práctica del trabajo por proyectos a ciclo completo con estrategias de propiedad industrial y en la formación de redes de colaboración con instituciones administrativas locales. Persisten dificultades objetivas como por ejemplos, indecisiones por las responsabilidades y riesgos que implica compartir recursos escasos en condiciones inseguras regidas solo por la voluntad de partes y restricciones legales.

En correspondencia con lo anterior, no es atinado decir que el establecimiento de mecanismos de reconocimiento para estimular estas formas de actuaciones conjuntas en beneficio de las partes y en priorizar impactos hacia la localidad es bien limitado. Tampoco se promueven estrategias de propiedad industrial que reconozcan a personas naturales y jurídicas cuando ponen en función de las continuas transformaciones sociales que se proyectan, bienes y derechos del patrimonio intangible que crean como resultados concretos del proceso de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i).

Los intentos de acercamiento de gobiernos municipales hacia universidades y empresas del territorio son insuficientes para promover trabajo multidisciplinario y útil en función de las demandas concretas que se deben priorizar en cada momento en la localidad.

La teoría y práctica de modelos de integración y colaboración en redes universidad-empresa en relación con gobierno-instituciones y sociedad que se vinculan por los fines e intereses comunes hacia el desarrollo, satisfacción y bienestar local, constituyen alternativas viables a implementar en las transformaciones socioeconómicas multidireccionales y trabajos transdisciplinario en Cuba para el desarrollo de valores intelectuales y materiales en beneficio mutuo y de la localidad.

En otro orden, resulta relevante la conciliación de intereses y compromiso social, los deberes de colectividad, conciencia jurídica sobre los resultados, prioridad a beneficios de mayor impacto sin descuidar el desarrollo personal, estimulación y reconocimiento, fomento de valores compartidos de confianza mutua, legitimidad, reciprocidad, respeto, cordialidad, confidencialidad y actuaciones de buena fe que deben analizarse y asumirse a nivel de cada parte y explicitarlos como actuaciones leales donde la propiedad industrial juega un papel importante en las aportaciones a la relación que se establece.

### 3. RELACIONES SOCIO-JURÍDICAS ENTRE LAS PARTES EN ALIANZA ESTRATÉGICA UNIVERSIDAD – EMPRESA. ESTUDIO DE CASO EN VILLA CLARA

En el marco regulatorio para este nuevo tipo de organización deberá preverse exploración, riesgos, adaptación rápida y mayor espacio que el tolerable para las empresas de tecnologías más convencionales y mercados conocidos. La conexión directa ciencia - economía no es un proceso espontáneo ni ocurre de manera automática bajo presiones de mercado, tampoco como consecuencia de inversión social en desarrollo científico. Requiere intencionalidad y conducción. (Lage, 2012)

En correspondencia con el desarrollo humano que se pretende alcanzar como principal estrategia del modelo socioeconómico cubano, estas alianzas estratégicas en redes locales, prevén priorizar la formación y superación pre y post graduada de profesionales universitarios mediante la preparación de especialistas a partir de utilizar la experiencia práctica empresarial acumulada al transferirse en el proceso para que el país pueda disponer de fuerzas productivas provistos de buenas prácticas, altas calificaciones y desempeños que garantice de manera consciente la incorporación de estos a tareas relevantes de la economía nacional.

En el empeño por lograr lo descrito, se diseñó una alternativa jurídica viable paralela a la propuesta del experimento que se ilustra en la figura # 1 denominado Complejo de Integración Científico-Tecnológico de Informática y Tecnologías de Avanzada de la Universidad Central «Marta Abreu de Las Villas» (UCLV) con la carrera Ingeniería Hidráulica y empresas estatales pertenecientes al organismo Recursos Hidráulicos en el municipio Santa Clara, provincia de Villa Clara, Cuba.

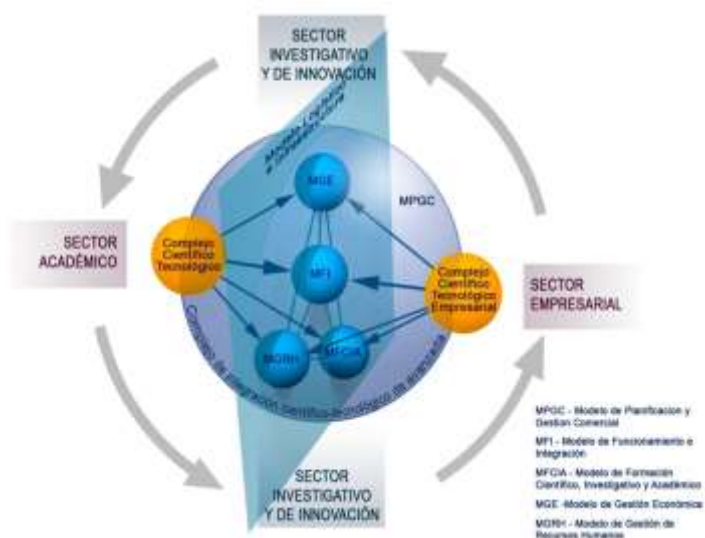


Figura # 1 Complejo de Integración Científico-Tecnológico

El modelo socio-jurídico se centra en la integración de la academia, centros de investigación, productivos y empresas estatales de producción o los servicios cuyo objetivo común es dar respuestas a las demandas del gobierno local, entidades de subordinación nacional a las que pertenecen las partes que se involucran y fomento de vocación exportadora con valor agregado territorial y alto desempeño para los mercados que se proyecten en el corto, mediano y largo plazo.

Mecanismos recíprocos de exigencia entre aliados y frente a terceros se establecen en el modelo socio-jurídico, estos se distinguen del resto de las responsabilidades que las partes no ponen en función de la alianza, es multiestructural y emerge de los rasgos esenciales de cada entidad que lo integran, sus funciones y atribuciones que autoriza el Estado de acuerdo a su objeto y encargo social.

La alternativa de integración y colaboración de la alianza propone una estructura voluntaria virtual que tiene en cuenta sus respectivas facultades y atribuciones para la armonización de relaciones jurídicas directas entre ellas y frente a terceros; potencia competitividad, eficiencia y alto desempeño de sus integrantes que incorporan en este marco. Dicha alianza pudiera en un estadio superior, adoptar la forma de organización física en caso de establecerse negociaciones internacionales y funcionar con un mínimo de recursos para sus operaciones, con personalidad jurídica y patrimonio independiente.

La propuesta es flexible en cantidad de personas naturales y jurídicas participantes, operatividad de relaciones existente y futuras condiciones de intercambio. Modelo de dirección participativo y democrático que no es generador de nuevos cargos administrativos. Los integrantes asumen responsabilidades adicionales a las que tienen en las entidades a la que pertenecen. Se formaliza con la máxima autoridad de las partes que delegan en un coordinador general y por cada línea estratégica para la toma de decisiones globales, el liderazgo de los proyectos a ciclo completo corresponde conjuntamente al promotor de la idea productiva y el representante de los desarrolladores en una estructura de mando plana y dirección operativa.

La relación aliada agrupa un conjunto de instrumentos jurídicos existentes en las regulaciones vigentes que se adecuan a la nueva estructura de las partes como el régimen que garantiza la integración y colaboración, sostenibilidad del intercambio entre ellas y frente a terceros; control interno, fiscalización y supervisión. Las estructuras virtuales se formalizan a través de convenio que se apertura por líneas estratégicas básicas y específicas de la rama económica en la que participan; diversidad de proyectos por líneas a los que corresponden los contratos que se firman con terceros.

### **3.1. Convenios de integración y colaboración**

La implementación del convenio de integración y colaboración universidad-empresa constituye el instrumento jurídico de mayor rango en la alianza estratégica, responde al ordenamiento de las estrategias generales; admite vínculos sin relaciones monetario mercantiles de manera directa, aunque no las excluye en materia laboral. La formalidad de este instrumento protege el cumplimiento de las partes, exige obligaciones recíprocas frente a terceros.

Las líneas estrategias generales se orientan a la misión y visión conjunta de la relación aliada en el corto, mediano y largo plazo que se ramifican mediante proyectos a ciclo completo hasta la satisfacción de los clientes en un proceso continuo de renovación con utilidad en el comercio a través de contratos económicos y otras formas atípicas de la práctica mercantil internacional. Todo ello para elevar sus competencias hacia el alto desempeño como medio y fin de satisfacer la demanda de la sociedad como prioridades superiores en correspondencia con la política del modelo económico y social cubano.

El diseño de estos instrumentos jurídicos se concibió en una escala de valores donde el convenio de integración y colaboración tiene la mayor jerarquía entre las partes como vía eficaz regulada en la legislación contractual vigente, que se desagrega por líneas estratégicas y estas a su vez por proyectos a ciclo completo. El conjunto encierra estrategias y planeación estratégica, que pone en juego intereses comunes de las partes y objetos sociales; es un sistema jurídico flexible que se adapta a cualquier organización independiente o en alianzas con otras que se proyecten alcanzar competitividad y alto desempeño; es irreplicable por la propia naturaleza de cada entidad y diferencias culturales de los sujetos naturales que la integran.

En principio, cada parte en el convenio de integración y colaboración mantiene su personalidad, capacidad jurídica y representación legal conforme a su creación y vínculos comunes; corren con sus gastos y reciben los ingresos que correspondan según la participación reflejada en los proyectos y contratos. Frente a terceros en el territorio asumen la identidad que las partes acuerden conforme a la línea y proyectos a los que tribute para facilitar la vía académica o empresarial o una representación común. En relaciones jurídicas internacionales contractuales se pudieran identificar como Asociación Económica Nacional previa la autorización y requisitos pertinentes.

### **3.1.1. Principales líneas generales comunes**

En el convenio se establecerán al inicio cuantas líneas generales se identifiquen entre las partes en la conformación de las estructuras virtuales que se establecen. Su visión guía el modelo de integración y cooperación planificada mediante el fomento del desempeño innovador que se dirige a proveer productos y servicios alto valor agregado nacionales para el mercado doméstico y fuera de fronteras que contribuya al equilibrio de importación y exportación con sostenibilidad en la protección del medioambiente para satisfacer las demandas de la sociedad.

Constituyen estrategias generales que establecen la responsabilidad legal de transformar la situación actual del entorno interno y universidad-empresa-gobierno-factores locales dentro de sus respectivos objetos sociales en función de la demanda local, de la alianza y el propio beneficio de cada parte. Son líneas generales comunes a todos los convenios de integración y cooperación basados en el modelo virtual o alianzas estratégicas las siguientes:

- Línea general para la formación de personal a niveles superiores académico y científico.
- Línea general para las estrategias de competitividad distintiva de la alianza.
- Línea general para el comercio exterior.
- Líneas generales del sector económico de las partes en alianza.

### **3.1.2. Caracterización de las líneas generales comunes**

➤ Línea general para la formación de personal pre y post graduados a niveles superiores académico y científico. Se orienta a la formación política, científica y tecnológica; a la reciprocidad de partes en la elevación del alto desempeño profesional con la participación activa de docentes a tiempo completos, trabajadores de la universidad y parcial del sector empresarial con la finalidad suprema de ofrecer respuestas a la sociedad.

Estrategia que ofrece al menos dos alternativas de relaciones comunes: por un lado se fortalece el proceso docente educativo con experiencias prácticas que aportan profesionales del sector empresarial; y los de la institución académica contribuyen a la recalificación de especialistas empresarios a través de cursos de postgrado en una simbiosis determinada por necesidades y demandas de alto desempeño profesional planificadas.

En otro orden, propicia la inserción directa de docentes y estudiantes de la academia en la actividad económica empresarial como complemento de la teoría con la práctica, mediante contratos de trabajo por tiempo determinado o a destajo. Ambas posiciones serían mutuamente ventajosas y estimulantes para las partes, cuyos beneficios en doble sentido se alcanzarían en el presente hasta el largo plazo. Esta posición además de retribuir de acuerdo a las potencialidades intelectuales, incrementa los aportes por los ingresos personales y empresariales a las obligaciones fiscales relativas a utilidades y contribuciones.

En términos de cultura y conciencia jurídica de propiedad industrial ambos supuestos se orientan a la formación integral del desarrollo y defensa de la soberanía científica y tecnológica mediante el perfeccionamiento del programa de la asignatura Problemas Sociales de la Ciencia y la Tecnología enfocando el debate político del tema en cuestión hacia el análisis crítico de la exclusividad como función que se aplica al comercio y su esencia reveladora del sistema privativo que engendró las normas internacionales para profundizar en el pensamiento de inclusión, colaboración e integración que promueven los principios y valores de la sociedad cubana que se construye.



De igual manera, en la preparación de programas específicos básicos y complementarios de utilización de la propiedad industrial en proyectos integradores de pre grado de las carreras técnicas y post grados de las ciencias empresariales, facilita su comprensión y utilidad en las decisiones estratégicas técnicas y tecnológicas que se asuman e incorporan al saber hacer como buenas prácticas jurídico económicas en estudiantes y profesionales en general, que se transfieren como un nuevo valor agregado al alto desempeño del sector empresarial.

➤ Línea general para las estrategias de competitividad distintiva de la alianza. Se orienta a la propiedad industrial como instrumento jurídico del proceso de creación o innovación, a la formación de la cartera de negocios con bienes y derechos patrimoniales y como herramienta en relaciones de intercambio comercial. Su base metodológica se encuentra en los comportamientos de alto valor agregado profesional de la línea anterior. Comprende estrategias de gestión, protección y comercialización de resultados del conocimiento entre las partes y frente a terceros que permita por un lado sus respectivos desarrollos y por otro el incremento de las aportaciones a la sociedad.

Estas estrategias se muestran como tecnologías de cambio en la dirección, estimula la creatividad, reconocimiento individual, colectivo con equidad y carácter democrático debido a que incluye desde el sujeto natural que pone en función de la sociedad sus ideas creativas, los que contribuyen a desarrollarlas en procesos de producción intelectual hasta los especialistas que fortalecen la competitividad, eficiencia y eficacia con estudios de relevancia profesional como: factibilidad económica, mercadotecnia, planeación de estrategias y tramitaciones jurídicas, medioambientales, según las necesidades y otros que se planifiquen en cada caso para determinar los gastos incurridos hasta el nacimiento legal del bien intangible.

Las estrategias de registro legal de resultados científicos pueden registrarse por las modalidades de propiedad intelectual que correspondan o en el registro de la Asociación Nacional de Innovadores y Racionalizadores (ANIR). Pueden hacerse públicos en la Oficina Cubana de Propiedad Industrial (OCPI) o el Centro Nacional de Derecho de Autor (CENDA) aquellos que sean susceptibles de intercambio comercial y cumplan los requisitos correspondientes de conformidad con la norma jurídica que la regula y por la ANIR, en el registro de tecnologías puntuales dirigidas a perfeccionar lo organizacional, que al ser una transformación, su relevancia no clasifique en otra de las enunciadas y su finalidad no alcance el mercado pero dinamiza los procesos internos.

El desenvolvimiento de esta línea estratégica relativa a la propiedad industrial condiciona conciencia y cultura jurídica en la gestión, protección y comercialización de los derechos de esta institución en relaciones de intercambio. El registro legal y contable financiero, permite utilizar los resultados de la ciencia y la tecnología como bienes propios o patrimoniales en la cartera de negocios y distinguen personas naturales y jurídicas innovadoras por sus aportaciones a nivel social.

En resumen, propicia el despliegue de las potencialidades que ofrece el uso de la propiedad industrial utilizando las herramientas de la Mercadotecnia como filosofía del negocio conjunto frente a terceros.

➤ Línea general para el comercio exterior. Estrategias que se orientan a la vocación exportadora de las partes con la cartera de negocios de productos y servicios tradicionales y distintivos de alto valor agregado de la innovación interna que integran el patrimonio intangible a disposición de la alianza.

Esta línea facilita el desarrollo de estudios de nichos de mercados alejados de la competencia para evitar infracciones, minimizar esfuerzos de defensa de los derechos involucrados; promover habilidades en la utilización de información especializada de bases de datos y boletines públicos de marcas comerciales y otros signos distintivos como buenas prácticas en el uso de la inteligencia competitiva, en la toma de decisiones de innovación y comerciales; minimizar riesgos en otros territorios hacia los que se enfocan las acciones para el aumento de cuotas de mercado.

A los efectos de las potencialidades y actuaciones de las empresas estatales en condiciones de alianzas estratégicas con otras instituciones u operadores del comercio nacional, convendría instituir las alianzas estratégicas que se establezcan mediante convenios de colaboración e integración en el Registro Mercantil del Ministerio de Justicia, donde el acto jurídico se promueva a instancia de las empresas como operadores del comercio con declaración de

proyectos a ciclo completo y contratos concertados que se deriven en cada período de actualización de la documentación registrar.

La declaración del instrumento jurídico en el Registro Mercantil contribuiría como centro aglutinador de información sobre estas formas de intercambio (académico y comercial) de utilidad para la supervisión estatal respecto a las estrategias de organismos globales; fomento de inversiones en relación con importaciones y monitoreo de exportaciones que se derivan de dichas alianzas en relaciones con terceros extranjeros, dentro y fuera de fronteras.

Por su parte, el Sistema Notarial también pudiera apoyar en el desenvolvimiento de las alianzas estratégicas mediante el acto jurídico fedatario en función de reconocer como un acto de buena fe las relaciones de intercambio que se establezcan bajo cláusulas convenidas, acuerdos de confidencialidad y promesa entre las partes que para hacer efectivas estas estrategias se requiere de una cultura y conciencia jurídica orientada a promover valores de identidad y salvaguarda cultural y tecnológica; gestión, protección y comercialización de bienes y derechos del patrimonio intangible que propicien mayor poder negociador, resultados e impactos sucesivos.

Es evidente que en el proceso de aprendizaje hacia nuevas formas de comportamiento donde se utilicen instrumentos jurídicos, se requiere de cambios en las formas de pensar respecto a la manera tradicional e independiente de establecer relaciones de intercambio. La complejidad de estos procesos en su dinámica demostraría alto desempeño profesional de instituciones y empresas que se involucran.

➤ Líneas generales del sector económico de las partes en alianza. Se orientan a estrategias propias del sector y se establecen cuantas líneas de actividades económicas productivas sean necesarias para el cumplimiento de los compromisos de desarrollo local y encargo social de organismos institucionales y empresariales involucrados en la alianza.

Por cada línea general que se acuerdan o se adicionan posteriores a su firma mediante suplemento por compromisos que en cada momento se responsabilicen con el gobierno y demás instituciones del territorio, se abren cuantos proyectos a ciclo completo se consideren las partes.

### **3.2. Proyectos a ciclo completo como regulación jurídica de la alianza estratégica universidad-empresa**

Los proyectos a ciclo completo de las líneas generales comunes de formación, propiedad industrial y comercio transversalizan todos los proyectos que se establezcan de las correspondientes al sector económico que se acuerden en la alianza estratégica universidad-empresa.

Los proyectos a ciclo completo se implementan como estructuras básicas metodológicas del proceso de producción de trabajo intelectual de los grupos de sujetos naturales y jurídicos de la alianza; constituyen la manifestación de la teoría valor-trabajo que se materializa en bienes y derechos del patrimonio intangible de las partes aliadas. En estas formas organizativas se concreta la planificación socialista y se visualiza la dirección plana. Es una estrategia estructural operativa frente a las tradicionales departamental; pasa de lo virtual a lo matricial donde un mismo sujeto puede estar participando a la vez en varios proyectos de diferentes líneas conforme a su capacidad intelectual y competencias profesionales.

Promueve el trabajo como modo de vida, contribuye al empoderamiento participativo, colectivo y grupal colaborativo y multidisciplinario; concilia intereses, declara y garantiza recursos que cada parte pone en función y la responsabilidad sobre su conservación y prevención de riesgos. Los líderes son sujetos activos de cambio (se pudiera entender dos líderes, el promotor de la idea creativa con capacidad o no para ser desarrollador y el representante de los desarrolladores), los integrantes del proyecto así instituido son protagonistas directos en igualdad de oportunidades diferenciadas por sus respectivas participaciones y aportaciones individuales, de conformidad con la distribución socialista de incentivos salariales.

Los argumentos anteriores intuyen un razonamiento amplio del proyecto a ciclo completo, que se extiende más allá de la investigación, desarrollo e innovación; alcanzan la comercialización y en estricta coincidencia con los lineamientos de la política económica y social del país, guían la vocación exportadora en un proceso desarrollador continuo y dinámico que se encadena con la medición de satisfacción de la demanda local y sociedad como fin supremo.

La formulación del éxito entendida como ordenamiento metodológico y nuevas prácticas de asumir la competitividad de las partes que se desglosa en los términos de Investigación, Desarrollo, Innovación, Comercialización, Exportación, donde se adiciona la medición del Índices de Satisfacción de Clientes o calidad percibida que proyectan los atributos distintivos sería:  $(I+D+i+C+E)+(ISC)$ .

Como regla, involucra los llamados proyectos de innovación con los de inversiones y estos con los de importación en armonía con los relativos a la exportación en una integralidad dinámica interna para orientar el éxito de resultados a la concreción de bienes puestos en relaciones jurídico económicas de intercambio con el apoyo de las herramientas de la Mercadotecnia como método y filosofía de negocios; pero en esencia siguen la misma lógica de sus etapas: idea inicial productiva o innovadora; desarrollo, transformaciones o resultados e intercambio comercial.

De igual manera y en paralelo debería considerarse estrategias jurídicas de registro inicial o primario de la relación de creatividad en unidad con autores; acuerdos de confidencialidad o no divulgación respecto a la información relevante en todas las etapas de ejecución; protección legal pública o secreto de resultados parciales o totales; empleo de contratos atípicos de transferencia mediante licencias relativa a modalidades de propiedad industrial, acciones que garanticen la defensa de bienes y derechos patrimoniales frente a riesgos de infracción bidireccional.

Por otra parte, posibilita la planeación de la gestión, protección y comercialización de activos de propiedad industrial que se incorporan a la cartera de negocios e incrementan el patrimonio intangible como medio de reproducción de las partes en alianza, garantizan su continuidad. La totalidad de proyectos a ciclo completo, integran la cartera de proyectos donde sus resultados útiles dinamizan la de negocios de la alianza. No se queda en el plano investigativo y académico, sino que ofrece respuestas a problemas concretos para el desarrollo y bienestar social de la localidad independientemente de su alcance previsor a mercados internacionales.

Los resultados de cada proyecto a ciclo cerrado son susceptibles de someterse al análisis estratégico de utilidad en actividades propias o internas; es decir, en el proceso de reproducción ampliada de las partes sobre la base de tener en cuenta la sustitución de importaciones.

En síntesis, los proyectos a ciclo cerrado o completo visualizan estrategias y acciones materiales e intelectuales concretas, dan seguimiento al proceso de innovación desde la idea productiva y sus promotores durante las fases de producción intelectual con la preservación de información relevante en procesos parciales, evitan riesgos que implican pérdidas de esfuerzos y gastos hasta la legitimación de resultados; garantizan observancia del ciclo de vida de los bienes intangibles que se producen cuando se emplean en la comercialización y siguen los impactos que ocasionan a la sociedad y mejoras correspondientes en constante proceso de intercambio con identificación de roles y participaciones en recursos humanos, materiales y financieros.

Así el registro legal de bienes que se crean pasa al patrimonio intangible de las partes en alianza para el establecimiento de relaciones jurídico económicas y monetarias mercantiles. Deberá ser voluntad expresa de los integrantes, determinar las formas contractuales que adoptarán en cada momento en correspondencia con lo que resulte más beneficioso a sus intereses, velarán por el éxito de sus actos jurídicos que no constituyan frenos al desarrollo ni excesos en el ejercicio y deberán tomar las medidas necesarias que propicien equidad en las negociaciones entre ellas y frente a terceros.

### **3.3. Contratos económicos y otras formas contractuales**

Las estrategias de la alianza se extienden a la concertación de contratos típicos, atípicos y multilaterales en la comercialización y otros de la práctica mercantil como licencias, franquicias, de representación; en los que participan los intangibles de propiedad industrial para potenciar usos y prácticas internacionales con enfoque nacional que promuevan en el tráfico, principios y valores de equidad e inclusión mediante comportamientos de integración y colaboración con fines sociales, que minimice los efectos nocivos de la competencia férrea y las relaciones de exclusividad comercial propias de los modelos privatizadores.(CE, 2012) y (CM, 2012)

Como alternativa de identificación, control y seguimiento de los resultados e impactos de la alianza en todos los instrumentos jurídicos que se vayan a emplear en su ordenamiento

general, se propone la nominalización de líneas generales conforme a las estrategias, codificación de proyectos y contratos que se deriven de estas. Ejemplo: proyecto No. 1 de línea 2 Línea general para las estrategias de competitividad distintiva de la alianza, año 2015 se codificaría (P1/L2/2015). Si se tratare del contrato No. 2 del 2015 de la misma línea y proyecto sería (C2/P1/L2/2015); la primera referencia corresponde al instrumento (proyecto o contrato), seguido de la línea a la cual pertenece y por último el año en que se formaliza.

Estrategias de esta magnitud promueven gestión, protección y comercialización de bienes y derechos de propiedad industrial en régimen de competencia leal, potencia habilidades de trabajo en redes para obtener información económica, social, medioambientales, de mercados, jurídicas, entre otras; monitorea la satisfacción de la solución a la demanda y permite medir la cuota de mercado en la que se extiende el conocimiento de sus integrantes.

#### **4. ESTRATEGIAS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO DE PROPIEDAD INDUSTRIAL**

Dentro de las estrategias a corto, mediano y largo plazo de propiedad industrial que pueden establecerse en la alianza universidad empresa se encuentran las siguientes:

- Perfeccionar los programas de formación pre y post graduada que involucran materia de propiedad industrial en asignaturas de las ciencias sociales y técnicas; maestrías y doctorados en los que se establezcan niveles de profundización de su naturaleza para minimizar los efectos negativos y se promuevan para su aplicación práctica los principios y valores de la sociedad que se construye utilizando sus herramientas en función de la inclusión y colaboración para el desarrollo y bienestar de la sociedad.

La búsqueda de información relevante desde bases de datos de modalidades de propiedad industrial en investigaciones o estudios de tecnologías como fuentes directas para argumentar decisiones técnicas y tecnológicas resultan estrategias viables para todos los programas de formación y vida profesional ingenieras. Por otro lado las referidas a las modalidades de marcas y otros signos distintivos permiten el análisis de la mercadotecnia como filosofía del negocio para identificar oportunidades de mercado, proveedores, competidores respecto a las tecnologías que comercializan.

- Fomentar para alianzas estratégicas universidad empresa, el diseño de estructuras jurídicas mediante convenios de integración y colaboración con estructuras planas que potencien el trabajo grupal por proyectos a ciclo completo bajo la fórmula (I+D+i+C+E) + (ISC) para ordenar las líneas estratégicas y su operatividad táctica con aplicación de la ciencia y la tecnología en procesos de creatividad innovadora de generación interna con fines utilitarios para el intercambio comercial de bienes y derechos de propiedad industrial e incentive la exportación desde dentro y fuera de fronteras para dar respuestas a la demanda de la sociedad.
- Establecer comportamientos de gestión, protección y comercialización de la propiedad industrial para convertir el trabajo intelectual en bienes y derechos del patrimonio intangible de las partes aliadas universidad empresa, elevar sus respectivas competencias en el proceso de intercambio frente a terceros.

En los esfuerzos de inversión en I+D+i+C+E del proceso creativo, se requiere conocimientos jurídicos sobre estrategias de protección pública de resultados parciales o secreto industrial o comercial para someterlos a régimen especial de preservación por su relevancia competitiva como forma eficaz de defensa de futuros derechos y bienes que esperan obtener; evitar infracciones de copia, usurpación o despojo total mediante registro legal del infractor. Entre esos resultados pueden considerarse informaciones que se incorporan en productos, dispositivos o mecanismo; algunas fórmulas, procesos, procedimiento o técnica de elaboración, patrón o modelo, compilación de datos, programa o método entre otros de significación para las partes en alianza.

Esta forma de gestionar la información relevante que se protege por secreto industrial o comercial, total o por partes coincidentes con un mejor saber hacer técnico, comercial u organizacional que representa un valor patrimonial de la alianza, puede ser limitada a una o varias personas si se declaró en función de resultados esperados o su comercialización; en correspondencia, se deberá acordar, términos y condiciones de utilización de conocimientos,

informaciones tecnológicas secretas y elementos amparados por derechos de propiedad industrial al término de cada proyecto a ciclo completo.

- Conservación y divulgación controlada del patrimonio intangible cultural e industrial tanto digital como documentado que se crea en el marco de la alianza.

En este sentido sería viable preestablecer la legitimidad del convenio y sus elementos ante la dependencia territorial del Registro Mercantil como identidad de la asociación de las partes; forma de archivo entre ellas, ante la localidad donde ocurren esas relaciones en función del desarrollo y bienestar de la sociedad para las presentes y futuras generaciones de investigadores, empresarios, ciudadanos que se interesen.

- Planificación de los procesos relativos al registro legal y contable financiero.

La cadena de valor del proyecto a ciclo completo para cada etapa está en las acciones que se acometen, recursos necesarios (humanos, materiales y financieros), resultados, impactos y control, conforme a la mercadotecnia como filosofía del negocio. Este sistema organizativo es relevante para la planeación estratégica económica, análisis en ejecución y culminación, detalla gastos propios de inversión regido por el trabajo intelectual; costos de resultados obtenidos hasta la titularidad de los derechos e identidad como bienes intangibles, independientemente del soporte físico o tangible que lo convierta de una tecnología blanda relevante para los servicios a otra dura o su combinación que se concrete en algún producto tangible.

Paralelo a esa cadena de valores creativos se mueven las estrategias de propiedad industrial. Parte del registro inicial de la idea creativa y su promotor intelectual; incluye desarrolladores y especialistas identificados en el proyecto como autores en relación jurídica sujeto-cosa; donde se establecen acuerdos de confidencialidad o no divulgación como modalidad de secreto industrial o comercial en defensa de la inversión que se acometa en procesos de innovación y generalización de resultados parciales o totales. Transita por decisiones estratégicas de registro legal público o secreto, acto jurídico que produce efecto de nacimiento del bien intangible patrimonial mientras la titularidad se decide de acuerdo a la planificación y participaciones reales de los sujetos.

El valor de las estrategias de propiedad industrial en la alianza universidad empresa a través del convenio de colaboración e integración como instrumento jurídico que soporta las líneas estratégicas, proyectos a ciclo completo y contratos, permite la planificación de gastos de protección y mantenimiento de derechos de propiedad industrial en Cuba y el extranjero y abono de tarifas de servicios que se requieran, transferencia de tecnologías y comercialización distintiva.

- Fomento de la cartera de bienes y derechos de alto valor agregado patrimonial para negociaciones y transacciones con terceros.

Los convenios de integración y colaboración permitirán adoptar las medidas necesarias que legitiman la relación para actuaciones en el entorno interno y externo desde sus respectivos objetos sociales para llevar al tráfico una cartera de bienes y derechos distintiva compuesta por productos y servicios tradicionales regida a largo plazo por bienes y derechos patrimoniales que su uso permita elevar sus respectivas competencias, establecer relaciones estables de intercambio frente a terceros y la proporcionalidad en la distribución de ganancias conforme a su aporte.

Las licencias de propiedad industrial como instrumento independiente y los acuerdos o cláusulas contractuales dentro de un contrato principal deberán tenerse en cuenta como estrategias de defensa de bienes y derechos del patrimonio intangible que se ponen en la relación para evitar posibles infracciones.

- Estrategias de competencia leal entre las partes y con terceros.

Convertir en filosofía de las partes para dar respuestas a la demanda local y para emplear en negociaciones con terceros, de que sus actuaciones no constituyan frenos al desarrollo y bienestar social, para ello garantizarán que las cláusulas que acuerden prevean el uso no abusivo de derechos de propiedad que confieren los bienes legítimos para evitar litigios, pérdidas financieras por estas causas y pactos que obliguen indemnizar daños y perjuicios que se ocasionen.

- Definir cuantas líneas estratégicas se consideren necesarias en el sector científico tecnológico y económico en los que se encuentren el objeto social de las partes aliadas para enfrentar los constantes cambios del entorno y elevar sus respectivas competencias en el marco de relaciones jurídico económicas nacionales e internacionales.

## **IMPACTOS DE LOS RESULTADOS**

Los resultados de la alianza universidad empresa presuponen impactos positivos a nivel de la sociedad que justifican su existencia. Algunos que se identificaron para el mediano y largo plazo.

- Reconocimiento social hacia las partes en alianza en cuanto a la realización de aportaciones fiscales derivadas de la competitividad y alto desempeño conjunto.
- Adquisición de prestigio de las partes ante la sociedad por la demostración del desempeño innovador desarrollado en su doble condición de personas naturales y jurídicas.
- Incremento del valor agregado intelectual por cada proyecto a ciclo completo como resultado de inversiones en I+D+i y comercio exterior (exportaciones) respecto al equilibrio con importaciones.
- Aumento del poder adquisitivo de trabajadores miembros de la alianza al lograr valorizarse los signos distintivos puestos en función y estos aportar utilidades.
- Incremento del patrimonio intangible cultural e industrial de la localidad y actores de la alianza.

## **CONCLUSIONES**

1. Las estrategias de gestión, protección y comercialización de bienes y derechos del patrimonio intangible de las partes en alianza propuestas para la alianza universidad-empresas se integran a la planeación estratégica del proceso de trabajo intelectual y relaciones de intercambio continuo y frente a terceros como salvaguarda de soberanía cultural y tecnológica de la nación cubana en función del poder de toda la sociedad.
2. El convenio de integración y colaboración con sus líneas, proyectos y contratos económicos mercantiles constituye una alternativa viable de régimen jurídico en alianzas estratégicas universidad-empresas, contribuye al ordenamiento de actuaciones conjuntas mediante la planificación socialista, equidad y participación competitiva respecto a resultados culturales y tecnológicos obtenidos, promueve valores y cultura jurídica de trabajo intelectual en equipos multidisciplinarios, legitima y reconoce a innovadores naturales y jurídicos y desarrolla alto desempeño profesional y organizacional para cumplir los socioeconómicos en alianza.
3. Los modelos triple y cuádruple hélice son abordados en la doctrina y práctica internacional como formas interactivas de relaciones universidad empresa con la participación no interventora directa del Estado que facilita y promueve programas de financiamiento y de innovación e involucra a otros factores para acometer acciones de desarrollo local.
4. Los vínculos universidad empresa con instrumentos jurídicos de amplio alcance, facilitan relaciones estables entre las partes aliadas y los procesos de fiscalización en función del ejercicio del poder del pueblo y desarrollo local.
5. Los economistas y contadores deberán velar por la valuación, registro y control de gastos y costos que se generen por cada parte aliada en el proceso de producción intelectual hasta la fijación de la titularidad de los resultados como bienes y derechos intangibles y sucesivos ingresos que se deriven de las relaciones jurídicas económicas frente a terceros.
6. Los juristas deberán redactar el cuerpo legal del convenio como elemento general metodológico, integrador de principios, valores, fines políticos y socioeconómicos que se persiga con cada instrumento jurídico a utilizar, controlaran, conservaran y archivarán documentos legales, administrativos y técnicos generados: protocolo, proyectos, contratos y suplementos por modificaciones; dictámenes, estrategias técnico jurídicas y comerciales; legitimidad de la cartera de bienes y derechos intangibles patrimoniales; actas de reuniones,

negociadoras, seguimiento, acuerdos adoptados y otras gestiones que se consideren relevantes para el presente y futuro.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bagherimoghdam, N., Hossein, S. y M., Sahafzadeh (2012): «An analysis of the industry–government–university relationships in Iran’s power sector: A benchmarking approach» en *Technology in Society*. (Nro.34). Recuperado el 15/01/2014, de <http://www.elsevier.com/locate/techsoc>.
- Consejo de Estado (2012): «Decreto- Ley No. 304 De la contratación económica» (No. 62).(Ordinaria ed.). La Habana, Cuba: Gaceta Oficial de la República de Cuba.
- Consejo de Ministros (2012): «Decreto No. 310 De los tipos de contratos» (No. 62).(Ordinaria ed.). La Habana, Cuba: Gaceta Oficial de la República de Cuba.
- Etzkowitz, H. y J. M., Carvalho De Mello (2004): «The rise of a triple helix culture: Innovation in Brazilian economic and social development». Recuperado el 15/01/2014, de <http://www.atypon-link.com/INT/doi/pdf/10.1386/ijtm.2.3.159/1>.
- Gouvea, R., Kassicieh, S. y M. J. R., Montoya (2012): «Using the quadruple helix to design strategies for the green economy» en *Technological Forecasting & Social Change*. Recuperado el 06/01/2014, de <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2012.05.003>.
- Horta, E. (2003): «La comercialización de los derechos de propiedad industrial y del secreto empresarial». En: Moreno, M. y E., Horta , *Selección de lecturas de Propiedad Industrial. Tomo II* (Niurka Casanovas Herrero ed., 60-84 pp.). La Habana, Cuba: Editorial Félix Varela.
- Inzelt, A. (2004): «The evolution of university–industry–government relationships during transition». Recuperado el 06/01/2014, del sitio Web [www.elsevier.com/locate/econbase](http://www.elsevier.com/locate/econbase).
- Kim, Y., Kim, W. y T., Yang (2012): «The effect of the triple helix system and habitat on regional entrepreneurship: Empirical evidence from the U.S.». Recuperado el 06/01/2014, del sitio Web <http://www.elsevier.com/locate/respol>.
- Lage, A. (2012): «Las funciones de la ciencia en el modelo económico cubano: intuiciones a partir del crecimiento de la industria biotecnológica» en *Economía y Desarrollo. Revista Académica Semestral, Facultad de Economía, Universidad de La Habana en colaboración con el MES. Vol. 147, enero-junio* (Nro.1). pp.80-106.
- Leydesdorff, L. (2000): «The triple helix: an evolutionary model of innovations» en *Research Policy*. (Nro.29). Recuperado el 06/01/2012, de <http://www.elsevier.nl/locate/reconbase/>.
- Molas, J., Castro, E. y I., Fernández (2007): «Interface Structures: a response to the challenges of promoting “Triple Helix”». Investigación presentada en el 6th Conf. on Univ., Ind. & Governm. Linkages.16-18 may, Singapur, Valencia. España: INGENIO (CSIC-UPV).
- Naidorf, J. (2002): «En torno a la vinculación científico – tecnológica entre la universidad, la empresa y el Estado. Desarrollos teóricos de una agenda crítica» en *Fundamentos en Humanidades. Universidad Nacional de San Luis. Argentina. Vol. febrero-marzo, año 3* (Nro.5). Recuperado el 15/01/2012, de <http://redalyc.uaemex.mx/>.
- Partido Comunista de Cuba. (2011): «Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución» (Especial ed.). La Habana, Cuba: 6to Congreso del Partido Comunista de Cuba.
- Soto, R., et al (2007): «Vinculación universidad-empresa-Estado en la realidad actual de la industria farmacéutica mexicana» en *Edusfarm, Revista de Educación Superior en Farmacia. Universidad Nacional Autónoma de México*. (Nro.2). pp.1-27.
- Strand, O. y L., Leydesdorff (2012): «Where is synergy indicated in the Norwegian innovation system? Triple-Helix relations among technology, organization, and geography» en *Technological Forecasting & Social Change*. Recuperado el 11/06/2014, de <http://dx.doi.org/10.1016/j.techfore.2012.08.010>.

- Sutz, J. (2002): «Comentarios a las reflexiones de Terry Shinn: la triple hélice y la nueva producción del conocimiento enfocadas como campos socio cognitivos» en *Redes. Universidad Nacional de Quilmes. Bernal Este, Argentina. Vol. 9* (Nro.18). Recuperado el 06/01/2012, de <http://redalyc.uaemex.mx/>.
- Vázquez, D. (2004): *La competencia desleal en el mercado cubano*. Tesis presentada en opción al Grado científico de Doctor en ciencias Jurídicas, Departamento Asesoría Internacional, Facultad de Derecho, Universidad de La Habana, La Habana, Cuba.
- Vázquez, D. (2013): *La competencia desleal en el mercado cubano* (Carlos M. Menéndez ed.). La Habana, Cuba: Editorial UNIJURIS 2013. Unión Nacional de Juristas de Cuba. ISBN 978-959-7219-06-4.
- Vázquez, D. y M., Moreno (2013): «Breves comentarios sobre la nueva regulación de invenciones en Cuba» en *Revista Cubana de Derecho. Vol. Enero-junio 2013* (Nro.41). pp.19 - 42.