

## CAPITULO III

### EL CONTRATO DE KNOW-HOW

El término Know-how, es una expresión inglesa que significa saber cómo. Puede ser entendido como “arte de fabricación”, aludiéndose así a un conocimiento determinado de producción o comercialización. Se le considera como un negocio jurídico de mucha importancia, puesto que dicho contrato es un instrumento de penetración económica, debiendo tenerse en cuenta que hoy en día .. las empresas como tales, producen sus bienes en lugares diferentes... de tal forma que estas fases de los procedimientos, están o pueden estar dispersas y ni siquiera estar coordinadas entre sí: son autónomas”.

El objeto del Know-how es muy diverso y no se circunscribe a lo técnico; no se trata en todos los casos de cesión de tecnología, sino también puede tratar algún aspecto de naturaleza comercial. Igualmente es menester señalar que puede generar ambigüedad el denominarlo o concebirlo como una licencia, toda vez que existe como se sabe el genuino contrato de licencia de patente. No obstante debe aceptarse que entre ambos tipos de contratos se da con frecuencia una estrecha relación, empero son dos negocios jurídicos diferentes.

#### **1. Definición**

Existen diferentes definiciones, sin embargo consideramos la más clara la de Stumpf, que dice: “Es un saber no protegido por derechos de tutela, industriales. Por lo común existe un secreto. Pero esto no es una condición. Lo que interesa es saber si el beneficiario del Know-how tendría o no acceso a ese saber de no mediar un contrato. Junto a los conocimientos técnicos cabe contemplar la inclusión de conocimientos comerciales y de economía de empresa”.

Podemos colegir de la definición citada, que el contrato de Know-how tiene por esencia a un saber, como conocimiento, conjunto de experiencias de carácter tecnológico y/o comercial, respecto de los cuales existe un secreto en cuanto a su obtención. Dicho secreto empero no debe ser observado con excesiva rigurosidad, puesto que puede suceder que el secreto deje de ser tal para el lugar o país del beneficiario del Knowhow, quien en definitiva no tiene acceso a tal secreto, y requiere del contrato de Know-how para utilizar dicho conocimiento.

#### **2. Partes que intervienen**

Es un contrato bilateral en el cual interviene el propietario del saber o conocimiento que otorga la licencia o permiso, a quien lo denominamos el cedente, y de otra parte, el beneficiario, que es la persona natural o jurídica que producirá o comercializara con la debida autorización, el saber, el conocimiento o experiencias que corresponden al cedente.

Cabanellas, se refiere al Know-how como “Contrato de provisión de conocimientos técnicos”, e indica que tienen un objeto muy variable, de ahí que su objeto cambie constantemente...”; abarca prestaciones de muy diversa índole, en lo que al transmisor de tecnología respecta.

### **3. Naturaleza jurídica**

- a. Es un contrato consensual, pues se perfecciona con el consentimiento de las partes.
- b. Es bilateral: siempre deben intervenir el cedente y el beneficiario.
- c. Es un contrato de prestaciones recíprocas, pues el cedente transfiere un conjunto de técnicas o conocimientos, y el beneficiario está en la obligación de pagar a cambio una prestación económica que muchas veces se le denominará retribución o regalías.
- d. Es un contrato temporal, pues las obligaciones se cumplen dentro del plazo previsto, ya que de lo contrario, se sujetaría al máximo permitido por el Código Civil.
- e. Es un contrato personalísimo, pues la cesión de conocimientos se efectúa mayormente con la capacitación y adiestramiento del personal de la empresa beneficiaria. No se trata de un contrato real, pues no se ceden bienes, sino técnicas y conocimientos.
- f. Es un contrato innominado; pertenece al ámbito de los “contratos modernos” en estrecha relación con el avance tecnológico.
- g. Es un contrato de tracto sucesivo, toda vez que la prestación esencial del beneficiario es la de pagar periódicamente una cantidad dinerana al cedente o dador del Knowhow. Empero también puede pactarse un pago único o global.

### **4. Obligaciones del dador o cedente**

- a. Proporcionar las fórmulas, conocimientos, técnicas, herramientas, cálculos, proyectos, documentos, y otros, objeto del contrato.
- b. Adiestramiento o capacitación de personal, de trabajadores del beneficiario.
- c. Facilitar al beneficiario, todos los medios para que pueda ejercitar plenamente el Know-how.

### **5. Obligaciones del beneficiario**

- a. Pagar puntualmente las regalías.

- b. Una vez finalizado el plazo del contrato, el beneficiario deberá abstenerse en general de ostentar, o utilizar todo lo concerniente a la explotación del LÇnow-how, así como devolver la documentación pertinente.

## **6. Terminación del contrato**

Este contrato se extingue por las siguientes causales:

- a. Vencimiento del plazo convenido.
- b. Cumplimiento del objeto o compromiso del cedente.
- c. Mutuo disenso, es decir, por acuerdo de ambas partes, de dar por concluido el contrato antes de su vencimiento.
- d. Por resolución del mismo como consecuencia del incumplimiento de las prestaciones establecidas en el contrato, por cualquiera de las partes.
- e. Por muerte del beneficiario, tratándose de persona natural.