**Carrera:** Ingeniería en Informática.

**Materia:** Legislación y Gestión Ambiental

**Docentes:**

* Castillo, Noelia
* Valsagna, Ivana

**Alumnos:**

* Alarcón, Fernando
* Gauchat, Augusto
* Sosa, Emiliano

**Fecha de entrega:** 04/10/2017

## Contrato Know How

## Concepto del contrato

El contrato Know How se define como el acuerdo, que tiene relevancia contractual autónoma, mediante el cual un contratista comunica a otro contratista los conocimientos dirigidos a la solución de problemas técnicos y que no se hallan cubiertos por patentes, a fin que este último pueda efectivizarlos en su propia actividad empresaria.

Stumpf (filósofo y psicólogo alemán, 1848-1936) lo conceptúa como el contrato que trata sobre un saber (técnico, comercial, económico) no protegido por derechos de tutela industriales, usualmente mantenido como secreto, y cuya explotación le permite al beneficiario no sólo la producción y la venta de objetos sino también otras actividades empresariales

Por otro lado, el jurista argentino Cogorno, define al contrato de Know How cuando un proveedor se compromete a trasmitir un conocimiento técnico más o menos secreto a un receptor que gozará de los beneficios del mismo y quien se obliga a no devolverlo a terceros, a cambio de un precio denominado Royalty o Regalía.

En el contrato, también conocido como licencia de know how, una parte se obliga a mantener en favor de la otra una corriente continua de información y asesoramiento sobre los conocimientos, pericia técnica, experiencia y especial habilidad para la ejecución fácil y eficiente de una operación industrial complicada.

## Naturaleza Jurídica

La naturaleza jurídica del presente contrato es muy discutida y variada; sin embargo, para efectos didácticos los agrupamos en dos vertientes:

En primer lugar, está aquella vertiente que indica que la naturaleza jurídica del contrato de Know How está dada por la similitud de otros contratos: compraventa, locación de servicios o de obra, sociedad y arrendamiento; y por la falta de regulación legal permite la aplicación por analogía de las normas que respectivamente regulan a estos contratos.

En segundo lugar, está la corriente que entiende que la naturaleza de la transmisión contractual del Know How, es la de ser un "contrato sui géneris" (de su propio género o especie); siendo los argumentos la función de la diversidad de los posibles contenidos y modalidades de transmisión, la imposibilidad de una nota dominante común a todas estas especialidades.

## Características

El contrato de transmisión de Know How posee las siguientes características:

1. Es un contrato principal, porque su nacimiento no depende de la celebración de negocio jurídico alguno.

2. Es un contrato atípico al no estar regulado en el ordenamiento jurídico. No obstante, en algunas latitudes existen instrumentos legales que norman a esta figura contractual. Algunos países latinoamericanos presentan textos legales que afectan algunos aspectos del contrato de transmisión del Know How, pero no la regula en su totalidad.

3. Es un contrato complejo, porque su estructura y objeto pueden revestir distintos esquemas negociables.

4. Es un contrato consensual, porque se perfecciona con el consentimiento de las partes, es decir, basta con el cruce de la oferta y aceptación para el nacimiento del mismo.

5. Es un contrato constitutivo, porque crea relaciones jurídicas entre los contratantes, aunque es factible la celebración de un contrato modificativo o regulatorio del mismo.

6. Es un contrato de prestaciones recíprocas, debido que, cada parte debe realizar una prestación a favor de la otra; existe una reciprocidad de prestaciones que no siempre puede ser el pago de regalías -en el caso de cesión del Know How-, aunque la misma sea la más usual y que aporta interesantes beneficios económicos.

7. Es un contrato conmutativo, porque las partes tienen la posibilidad de conocer por anticipado los sacrificios y beneficios que importa la celebración del contrato.

8. Es un contrato que por sus efectos es generalmente de ejecución inmediata, es decir, las prestaciones son exigidas al momento de celebrarse el contrato.

9. Es un contrato que por el tiempo de ejecución de las prestaciones puede ser de ejecución única o por tracto sucesivo.

10. Es un contrato ya sea de cambio, cuando se estipula la venta del Know How, o de goce, cuando sólo se estipula el uso y disfrute del mismo.

11. Es un contrato que puede ser paritario, es decir, que exista una negociación previa; no obstante, el transmisor puede de antemano haber determinado las cláusulas y estipulaciones, en donde sólo el receptor le queda aceptarlas o rechazarlas.

12. En lo que respecta a su valoración, este contrato puede ser oneroso o a título gratuito, es decir, la reciprocidad de prestaciones entre las partes puede significar un enriquecimiento o empobrecimiento correlativo o solamente una parte sufre el sacrificio.

Por otro lado, el contrato de Know How en lo que respecta a su formalidad es ad probatio-nem, es decir, la libertad de forma que tiene las partes sólo es de materia de probanza, como el de ser escrito - documento privado o público -, inscribirlo, etc.

Asimismo, el área en que se ubica dicho contrato, es decir, civil o mercantil, es discutible, debido que, perfectamente puede encajarse en las dos áreas. No obstante, las últimas corrientes doctrinales y legislativas tienden a la unificación de ambas áreas.

## Las Partes y el Objeto

El transferente o licenciante del know-how como titular de los conocimientos, el cual se obliga a transferir los conocimientos técnicos, modelos o avances constitutivos del know-how. Podría también incluirse la asistencia técnica para el adiestramiento del personal del usuario.

El usuario o licenciatario de los conocimientos transferidos, por lo cual se obliga al pago convenido (en un solo monto o a través de regalías). Igualmente se obliga a no divulgar tales conocimientos, informar sobre las ventajas obtenidas, así como a devolverlos a la finalización del contrato.

Los conocimientos constitutivos del know-how se expresan en diferentes formas, como: prototipos, modelos, instalaciones, inventos no patentados, fórmulas, datos y documentación técnica e instrucciones. Todo ello es el objeto del contrato.

Respecto a la causa del contrato, la transferencia y el pago, pueden hacerse en una o varias entregas parciales, según se convenga.

En relación con la forma, y dadas las características del contrato de know-how, debe hacerse por escrito.

## Clases de contrato de Know How

Contrato de Know How puro: en el que una empresa cede a otra la asistencia o conocimientos técnicos necesarios para el proceso de producción. En este caso, los conocimientos transferidos no son propiedad de quien los vende, sino que en principio dichos conocimientos pueden ser utilizados comercialmente por cualquier persona experta en la materia.

Contrato de Know How mixto: en el que una empresa, además de la transmisión de tecnología cede a otra el derecho a la utilización de patentes, marcas, rótulos, nombres comerciales, etc. En estos casos, quien transfiere los conocimientos tiene un derecho exclusivo de propiedad sobre ellos, es decir, que es titular de un derecho de patente sobre dichos conocimientos. Es lo que se denomina tecnología patentada. Existen tantos contratos de transferencia de tecnología como objetos se pretendan.

Las prestaciones son múltiples: cesión de conocimientos técnicos o industriales, el derecho a usar un método de fabricación o un procedimiento industrial y cesión de conocimientos administrativos, comerciales y financieros.

## Normativa Legal en Argentina

Un contrato que se asemeja al contrato Know How es el Contrato de Asistencia Técnica que se menciona en el Tratado de los Contratos, y enmarca a aquellos por los cuales la empresa asistente se obliga a poner al servicio de la otra parte sus conocimientos, experiencia, su colaboración, en aspectos técnicos, asumiendo una obligación de hacer determinada en un resultado. Los referidos conocimientos que corresponden a un experto se relacionan generalmente con un proceso industrial, con lo que se asemeja al know-how.

# Bibliografía

* Contratos Comerciales Modernos. Juan M. Farina. Editorial Astrea, 2da. edición (1999).
* Tratado de los Contratos. Tomo III. Ricardo Luis Lorenzetti.
* El contrato de Know How o de provisión de conocimientos técnicos: Aspectos a ser considerados para su regulación normativa. Hesbert Benavente Chorres.