



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA, CIENCIAS SOCIALES Y
POLITICAS
CARRERA DE DERECHO**

TEMA:

**La autonomía del contrato de Know-How respecto a otras figuras
Antitrust.**

AUTOR (ES):

**Jara Lama, Richard Wiqui
Guerra Fernández, Edison Emanuel**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de
Abogado de los tribunales y juzgados de la república del Ecuador.**

TUTOR:

Moreno Navarrete, María Andrea, Msc.

Guayaquil, Ecuador

15 de septiembre del 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA, CIENCIAS SOCIALES Y POLITICAS
CARRERA DE DERECHO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación fue realizado en su totalidad por **Jara Lama, Richard Wiqui y Guerra Fernandez, Edison Emanuel**, como requerimiento para la obtención del Título de **Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador**.

TUTOR (A)

f. _____

Moreno Navarrete, María Andrea, Msc

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Dra. Nuria María Pérez Y Puig-Mir

Guayaquil, a los 15 días del mes de septiembre del año 2022



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE JURISPRUDENCIA CIENCIAS SOCIALES Y POLITICAS
CARRERA DERECHO**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Jara Lama, Richard Wiqui y Guerra Fernandez, Edison Emanuel


DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **La autonomía del contrato de Know-How respecto a otras figuras Antitrust**, previo a la obtención del Título de **Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.


En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 15 días del mes de septiembre del año 2022

EL AUTOR (A)

f. 
Guerra Fernandez, Edison Emanuel

EL AUTOR (A)

f. 
Jara Lama, Richard Wiqui



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA, CIENCIAS SOCIALES Y POLITICAS
CARRERA DE DERECHO

AUTORIZACIÓN

NOSOTROS, Jara Lama, Richard Wiqui y Guerra Fernandez, Edison Emanuel

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **La autonomía del contrato de Know-How respecto a otras figuras Antitrust**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 15 días del mes de septiembre del año 2022

EL (LA) AUTOR(A):

f. _____


Jara Lama, Richard Wiqui

f. _____


Guerra Fernandez, Edison Emanuel

Reporte urkund

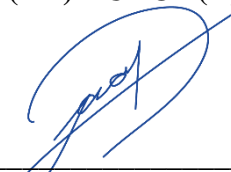
The screenshot shows the URKUND interface. On the left, document details are listed: 'Documento' (Version final para urkund Richard y Edison al 25 de agosto 2022.docx), 'Presentado' (2022-08-26 12:59), 'Presentado por' (Maritza Ginette Reynoso Gaute), 'Recibido' (maritza.reynoso.ucsg@analysis.orkund.com), and 'Mensaje' (RV: archivo para urkund). A yellow highlight indicates that 1% of the 17 pages consist of text from 4 sources. On the right, a 'Lista de fuentes' table lists sources with columns for 'Categoría' and 'Enlace/nombre de archivo'. The sources include Universitat de Barcelona, Universidad Metropolitana, Universidad Tecnológica Indoamerica, and a URL from cybertesis.unmsm.edu.pe. The interface also includes a top navigation bar with 'Abrir sesión', a bottom toolbar with navigation and utility icons, and a status bar showing '0 Advertencias'.

TUTOR (A)

f. _____

Moreno Navarrete, María Andrea, Msc

EL (LA) AUTOR(A):

f.  _____

Jara Lama, Richard Wiqui

f.  _____

Guerra Fernandez, Edison Emanuel

AGRADECIMIENTO

Deseo en esta tesis expresar nuestras gratitudes a Dios, pues gracias a sus bendiciones, voluntad y al habernos llenado de salud hizo posible que pudiéramos realizar este trabajo.

A nuestros padres, madres y hermanos que nos apoyaron incondicionalmente a lo largo de este camino siendo pilares fundamentales en nuestras vidas; por sus apoyos, sus consejos y sus esfuerzos que nos permitieron fortalecernos y mejorar día a día para alcanzar nuestras metas logrando ser unas personas profesionales y bien encaminadas hacia nuestros objetivos.

A nuestra Tutora, **Dra. Andrea Moreno Navarrete** por el apoyo otorgado para la culminación correcta de este trabajo, por ser una excelente docente y por ser una amiga que nos guio con sus cátedras y su conocimiento en la presente tesis.

A la **Psic. Beatriz Eugenia Phillips Ampuero**, porque sin ella no hubiera logrado mejorar y superar muchos obstáculos durante mi estadía en la universidad.

A la **Dra. María Isabel Lynch Fernandez** y a la **Mgs. María Paula Ramírez** porque gracias a ellas, comprendimos lo que es el trabajo duro, la pasión por la carrera y que con esfuerzo se puede conseguir todas nuestras metas.

A la **Dra. Elizabeth Monserrate Mero Sánchez** por su gran apoyo durante toda la carrera universitaria y por sus lecciones tanto académicas como de vida.

A la **Dra. Maricruz del Rocío Molineros Toaza** por todas las enseñanzas y su gran esfuerzo en vinculación en donde aprendimos otra perspectiva de la vida.

A la **Dra. Elker Paulova Mendoza Colmarco** por su apoyo durante el último ciclo.

Además de un agradecimiento al **Dr. José Miguel García Baquerizo** y al **Dr. Xavier Leopoldo Zavala Egas**.

Mención especial para nuestros amigos que nos acompañaron durante nuestra carrera

A **María Fernanda Barzallo Molina**, por su apoyo no solo en todo el desempeño académico, sino también en todo nuestro desarrollo durante nuestra estadía universitaria, a tal punto de llegar a ser como una hermana.

A **Beika Inés Macias Bravo** por ser más que una amiga y pasar a ser como mi hermana.

A **Juan Sebastian Araus Jimenes** por su gran amistad desde los primeros ciclos, la cual ha durado y estará presente para toda la posteridad.

A **Angela Elizabeth Salazar Zambrano** no solo por ser una gran amiga, sino por el gran apoyo otorgado a lo largo de la carrera, siendo una parte importante para los trabajos en grupo.

A **Jhon Manuel Realpe Díaz** que aún desde Estados Unidos, sigue manteniendo una gran amistad después de más de 10 años.

A **John Alexander Quiroz Izaguirre** que este último semestre fue más de la universidad católica que de su misma universidad, además de más de 10 años de amistad.

A **Denisse Priscila Armijos Flores** por estar presente y ayudarnos en muchos momentos de nuestra vida universitaria.

A **Rommel, Ismael y Gabriel** porque desde el colegio, hemos mantenido una amistad importante y duradera a lo largo de los años.

Para culminar haremos una hacer una breve mención de nuestros compañeros durante nuestra vida universitaria, entre ellos: **Guillermo Noritz, Carol Alejandro, Henry Chávez, Ricardo Isaza, Doménica Sotomayor, Viviana Correa, Johanna Párraga, José Luis Pereira y José Martínez.**

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedicamos principalmente a aquellas personas que gozaron a nuestro lado en todos nuestros triunfos y que nos apoyaron incondicionalmente en nuestras derrotas: a Dios, a nuestros padres, a nuestros hermanos, amigos y maestros que se convertirán en futuros colegas, siendo ellos los mejores consejeros, motivadores y nuestras inspiraciones a futuro, pues ellos nos demostraron que el sacrificio y una fuerza de voluntad férrea nos otorgaran a futuro su debida recompensa.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Facultad: Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales y Políticas
Carrera: Derecho
Periodo: UTE A- 2022
Fecha: Septiembre 4 del 2022

ACTA DE INFORME FINAL

El abajo firmante, docente tutor del Trabajo de Titulación denominado: **LA AUTONOMÍA DEL CONTRATO DE KNOW-HOW RESPECTO A OTRAS FIGURAS ANTITRUST** elaborado por los estudiantes: **RICHARD WIKUI JARA LAMA Y EDISSON EMANUEL GUERRA FERNÁNDEZ** certifica que durante el proceso de acompañamiento dicho estudiante ha obtenido la calificación de **(10) (DIEZ)**, lo cual lo califica como **APTO(A) PARA LA SUSTENTACIÓN**)

MARIA ANDREA MORENO NAVARRETE. Mgs. Phd.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA, CIENCIAS SOCIALES Y POLITICAS
CARRERA DE DERECHO**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Mgs. MARÍA PAULA RAMÍREZ
OPONENTE

f. _____

Dr. LEOPOLDO XAVIER ZAVALA EGAS
DECANO

f. _____

Ab. MARITZA REYNOSO GAUTE, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA

**LA AUTONOMÍA DEL CONTRATO DE *KNOW-HOW* RESPECTO A
OTRAS FIGURAS ANTITRUST**

INDICE

| | |
|--|----|
| CAPITULO 1: Aspectos Generales y Legislación Comparada del Contrato de <i>Know-How</i> | 4 |
| 1. Generalidades del Contrato de <i>Know-How</i> | 4 |
| 1.1 Referencia Histórica del Contrato de <i>Know-How</i> | 4 |
| 1.2 Nociones del Contrato de <i>Know-How</i> | 5 |
| 1.3 La Vinculación del Contrato de <i>Know-How</i> y la protección del Secreto Industrial..... | 6 |
| 1.4 Características y Funcionalidad del Contrato de <i>Know-How</i> | 7 |
| 2 El <i>Know-How</i> desde la Legislación Comparada..... | 9 |
| 2.1 El Contrato de Transferencia de <i>Know-How</i> en Colombia..... | 9 |
| 2.2 El Contrato de Transferencia Tecnológica en España..... | 11 |
| CAPÍTULO 2: El Contrato de Permiso de Usar Conocimiento o <i>Know-How</i> en la normativa ecuatoriana..... | 14 |
| 1. La Autonomía del Contrato de <i>Know-How</i> | 14 |
| 1.1 Los principios que rigen el Contrato de <i>Know-How</i> según el Código de Comercio de Ecuador..... | 14 |
| 1.2 La tipicidad del Contrato de <i>Know-How</i> dentro de la normativa ecuatoriana..... | 15 |
| 1.3 Los elementos subjetivos, objetivos y finalista del Contrato de <i>Know-How</i> | 17 |
| 2. Diferencias del Contrato del <i>Know-How</i> frente a otras figuras afines..... | 18 |
| 2.1 El Contrato del <i>Know-How</i> y las Patentes..... | 19 |
| 2.2 El Contrato del <i>Know-How</i> y la Licencia de Uso de Marca..... | 21 |
| 2.3 El Contrato del <i>Know-How</i> y el <i>Franchising</i> | 23 |
| CONCLUSIONES..... | 26 |
| RECOMENDACIONES..... | 28 |

RESUMEN

El sistema jurídico ecuatoriano ha demostrado recientemente, conformar su regulación acorde a los adelantos de la globalización económica. Esta regulación en el ordenamiento jurídico ecuatoriano representa un paso adelantado a la especialidad del contrato de Know-How y demás contratos afines; y sus efectos en el conglomerado empresarial. Con la publicación del 29 de mayo del 2019 en el Registro Oficial 497 del Código de Comercio, el contrato ha cobrado una regulación específica. La concepción legal está contemplada desde los artículos 577 a 584 del Código de Comercio; implicándose entonces que su tipo debe guardar correspondencia con el uso del conocimiento, con un contenido práctico mercantilizado. La cuestión jurídica de este contrato presta relevancia en aproximar un estudio de los elementos y condiciones jurídicas del contrato de Know-How, como un modelo empresarial distinguido por su autonomía. El presente estudio expondrá las condiciones teóricas y normativas que influirán a delimitar su contenido especialísimo.

Palabras claves: Know How, Licencia, Patente, Secreto Industrial, Franquicia, Contrato

ABSTRACT

The Ecuadorian legal system has recently demonstrated to conform its regulation according to the advances of economic globalization. This regulation in the Ecuadorian legal system represents a step forward to the specialty of the Know-How contract and other related contracts; and its effects on the business conglomerate. With the publication of May 29, 2019 in the Official Registry 497 of the Commercial Code, the contract has received a specific regulation. The legal conception is contemplated from articles 577 to 584 of the Commercial Code; implying then that its type must correspond to the use of knowledge, with a commercialized practical content. The legal issue of this contract lends relevance in approaching a study of the elements and legal conditions of the Know-How contract, as a business model distinguished by its autonomy. The present study will expose the theoretical and normative conditions that will influence to define its very special content.

Keywords: Know How, License, Patent, Trade Secret, Franchise, Contract.

INTRODUCCIÓN

El concepto de *Know-How* tiene una connotación comercial remontada a inicios del Siglo XVIII. Nace del término norteamericano: “to *Know-How* to do it”, cuya traducción literal responde a: “saber cómo hacerlo”. En el ámbito contractual remarca estas condiciones jurídicas: especificidad y especialización del negocio.

El sistema jurídico ecuatoriano ha demostrado recientemente, conformar su regulación acorde a los adelantos de la globalización económica. La regulación actual en el ordenamiento jurídico ecuatoriano representa un paso adelantado a la especialidad del contrato de *Know-How*; y sus efectos en el conglomerado empresarial.

Lo anterior motiva a resaltar su autonomía. En el plano fáctico este contrato (su contenido, elementos y relaciones de hecho) puede conllevar a ocasionar confusión jurídica respecto de su naturaleza frente a otros contratos comerciales dispositivos. Como referencia, puede ocurrir confusiones serias respecto de: la cesión de marcas, usufructo de licencias, traspaso de información consensual, patentes, contrato de franquicia, entre otros que mencionaremos a lo largo del presente estudio.

Con la publicación del 29 de mayo del 2019 en el Registro Oficial 497 del Código de Comercio, el contrato ha cobrado una regulación específica. Así, para el mejor examen de la instrumentación de este tipo, se trazarán los puntos importantes para su delimitación. La concepción legal está contemplada desde los artículos 577 a 584 del Código de Comercio; implicándose entonces que su tipo debe guardar correspondencia con el uso del conocimiento, con un contenido práctico mercantilizado.

El ámbito de este contrato tiene correspondencia con la cooperación entre empresas; entre estos aspectos, se mencionan hechos económicos relacionados con la complementariedad de este contrato con aspectos empresariales que comprenden negocios complejos, entre estos se puede mencionar: franquicia, patentes, licencias, en otros medios de instrumentación y otras consecuencias objetivas en el tráfico mercantil.

A lo anterior, debe sumarse que los aspectos que subyacen a este tipo contractual y que tienen implicación en el aspecto del negocio dispositivo, frente a

otros contratos que comparten esta característica. Así, se tiene en cuenta a la franquicia como contrato del derecho moderno mercantilista. De forma comparativa, Pérez (2013) determina que “la franquicia comercial es, entre otras cosas, un contrato de transferencia de tecnología, de transferencia de conocimientos, no obstante, el *Know-How* es sólo uno de los componentes de la franquicia comercial”. (Pérez, 2013, p.34). Su concepción, atribuye la importancia de concentrar el conocimiento técnico en torno a: saber hacer el negocio de intercambio que presupone consecuencias con sentido económico de aprovechamiento empresarial.

Parfraseando al profesor Jaime Arrubla, este tipo de contrato es el resultado de la modernización de la sociedad más concreto de la apertura a los vientos de la globalización y que apunta a uniformar las condiciones jurídicas empresariales para el mejor ejercicio del tráfico empresarial. Lo anterior colabora a la regulación dinámica que propende a buen uso de la transferencia de conocimiento técnico y su inserción en los mercados internacionales. (Arrubla, 2013, p. 422).

La cuestión jurídica de este contrato presta relevancia en aproximar un estudio de los elementos y condiciones jurídicas del contrato de *Know-How*, como un modelo empresarial distinguido por su autonomía. El presente estudio expondrá las condiciones teóricas y normativas que influirán a delimitar su contenido especialísimo.

CAPITULO 1: Aspectos Generales y Legislación Comparada del Contrato de *Know-How*.

1. Generalidades del Contrato de *Know-How*.

1.1 Referencia Histórica del Contrato de *Know-How*.

Los desarrollos tecnológicos experimentados en la segunda mitad del siglo XX, después de la Segunda Guerra Mundial, generó que la competencia optara por el abandono del sistema de patentes, al necesitar un método o fórmula de trabajo que otorgue condiciones competitivas más favorables frente a otros mercados. Creándose así el contrato de “*Know-How*”, también conocido como “permiso de usar el conocimiento”, que tuvo origen anglosajón, sin embargo, se extendió a Inglaterra y Alemania por su practicidad, recorriendo así gran parte del mundo, siendo utilizado en gran parte por países con un acelerado desarrollo tecnológico como Japón o E.E.U.U.

Al existir un gran desarrollo de tecnología, surge una necesidad enorme de salvaguardar el conocimiento técnico, ya que no podría encontrarse en dominio público. Este conocimiento al no contar con la suficiente protección por parte de las patentes, generó la expansión del contrato de conocimiento industrial (*Know-How*). Por lo tanto, países como Inglaterra y Alemania consideraron inmediatamente su uso. Este último país desarrolló un tratamiento legal bajo la Ley de Competencia Desleal debido a la insuficiente protección legal existente en esa época, en la cual se especificó el concepto de *Know-How*, establecida en la Ley contra restricciones a la Competencia, englobando conocimientos referentes a inventos y secretos de explotación, siendo estos últimos dibujos, recetas y demás apuntes similares, además de experiencias propias de la fabricación de toda índole, así como los conocimientos y las experiencias comerciales.

Ahora bien, según Benavente Chorres el contrato de *Know-How* se desarrolla sobre el marco de tres etapas: la primera en la que se reconoce su tratamiento directamente vinculado a los contratos de licencia de patente; la segunda etapa, por la cual se reconoce su autonomía e importancia; y la tercera etapa, en la cual se determina su autonomía y la necesidad de interrelacionarse con otras figuras jurídicas contractuales. Un ejemplo emblemático se puede observar en la Coca Cola como fórmula de

fabricación y producción, siendo este uno de los más resguardados secretos empresariales existente en el mercado mundial.

Actualmente, se determina en el contrato de *Know-How* un modelo empresarial adoptado para facilitar el empleo de los conocimientos otorgados entre las distintas empresas para su crecimiento y optimización.

1.2 Nociones del Contrato de *Know-How*.

Es importante destacar que el contrato de *Know-How* se define como un negocio jurídico celebrado entre personas físicas como jurídicas, de las cuales el licenciante (titular del *Know-How*) autorizara al (licenciado) el explotar este conocimiento durante un tiempo determinado.

Para que el siguiente estudio sea acorde es necesario revisar varias definiciones otorgadas por distinguidos autores como de organismos internacionales y nacionales respecto del *Know-How* y el cómo dependiendo de su definición estos son más restrictivos respecto de lo que ellos consideran como conocimientos.

Con arreglo al autor Kors (1999): Indica que su origen etimológico proviene del idioma inglés que significa ‘saber hacer’ o ‘saber cómo hacer’, expresando la idea del cómo llevar a la práctica esta información para obtener ciertos resultados. No obstante, el autor deja en claro que el *Know-How* son aquellos conocimientos técnicos, no patentables, por lo que se han tomado las debidas precauciones para que estos no sean públicos ni sean difundidos.

Así pues, es apropiado aclarar que el *Know-How* se comprende a partir de los resultados de una actividad que es “casi” susceptible de constituir una patente o modelo de utilidad. Como se explica, dicho contrato corresponde a la suma de experiencias adquiridas en un tiempo prolongado y que procuran economizar tiempo.

Por otro lado, el Código Internacional de Conducta sobre transferencia de tecnología de las Naciones Unidas adopta una definición mucho más restrictiva, según la cual se entiende por tecnología los conocimientos sistemáticos relativos a la fabricación de un producto, a la aplicación de un procedimiento o a la prestación de un servicio, precisándose que la noción de tecnología no incluye los bienes materiales.

La Asociación Internacional de Protección Jurídica Industrial conceptúa al *Know How* como: los conocimientos y experiencias de naturaleza técnica, comercial, administrativa, financiera o de otra naturaleza; que son aplicables a la explotación de la empresa o el ejercicio de la profesión.

Farina (1989) El *Know-How* consiste en una figura más amplia, determinando así que los conocimientos y experiencias pueden ser de naturaleza técnica, comercial, administrativa, financiera o de otra naturaleza, aplicables en la práctica, en la explotación de una empresa o en el ejercicio de una profesión.

Para cerrar con las nociones es menester destacar nuestro Código de Comercio, siendo así que en su artículo 577, señala los elementos del contrato dentro de su denominación, estableciendo que el contrato de permiso de usar el conocimiento es un acuerdo mercantil, en el que participan dos partes; por un lado: el licenciante, (titular del *Know-How*), quien autoriza y transmite a su contraparte: el licenciario o beneficiario el uso, disfrute y la explotación de conocimientos no patentados, de índole industrial, confidencial, y no divulgados e individualizados con un valor patrimonial.

1.3 La Vinculación del Contrato de *Know-How* y la protección del Secreto Industrial.

En la línea evolutiva de este contrato, se toman en cuenta varios acontecimientos que permitieron el nacimiento del secreto industrial. Según Eduardo Varela (2010) “los primeros inicios del secreto industrial se considera que fueron en Babilonia, Asiria, Egipto, Cartago; en común de estos pueblos antiguos es que los comerciantes resguardaban sus avances tecnológicos, recetas, descubrimientos que compartían con sus descendientes” (p.220).

La formación del conocimiento no se reproducía por escrito; sino que más bien se preservaba a modo secreto en la familia, dando paso a la industria de cambios, por lo que los trabajadores debían guardar confidencialidad en el proceso de industrialización, a modo de un alto riesgo para la industria.

El *Know-How* reviste un modelo de colaboración empresarial intuitivo persona y oneroso, pues su acceso requiere una contraprestación. Su contenido comprenderá la correcta utilización de conocimientos técnicos (no patentados) que la empresa titular del *Know-How* detenta en la mejor utilización del proceso productivo de quien es la

parte receptora de las prestaciones. Así, se separa el objeto del contrato de *Know-How* a tiene relación directa con el secreto empresarial o industrial instituido para resguardar relaciones de confianza frente a una serie de actividades económicas, generando así un impulso de ingenio y de creación.

Dentro de los principales conceptos que se le dan al secreto comercial para formar un núcleo común son los siguientes: (i) el otorgamiento de la protección de los derechos de propiedad requiere la identificación técnica de la información (ii) es necesaria la sujeción a un método o forma de la obtención de dicha información (iii) su contenido debe estar enmarcado en la llamada: ética empresarial, acorde al artículo 10 bis del Convenio de París¹.

1.4 Características y Funcionalidad del Contrato de *Know-How*.

Para el estudio del Contrato *Know-How* es fundamental indicar sus características principales y uso para formar una base frente a los demás contratos que se revisarán posteriormente. Se analizará brevemente las propiedades:

El contrato de *Know-How* es principal, puesto que no depende de otro contrato para subsistir; es un contrato complejo, porque su estructura mantiene distintos esquemas negociables, ya que, dependiendo de la concesión de conocimientos que se utilice, o del tiempo de ejecución, será de ejecución única o de tracto sucesivo; es consensual, pues este se perfecciona con el consentimiento de las partes; es constitutivo porque crea relaciones jurídicas entre las partes del contrato.

Su condición jurídica es bilateral pues los concurrentes quedan obligados; el propietario del saber o del conocimiento (cedente) para con la parte que recibe el conocimiento o experiencias (beneficiario); es conmutativo, pues las partes siempre tendrán en cuenta el mismo acuerdo a pesar del cambio en las circunstancias; y,

¹ Convenio s/n (Registro Oficial 244, 29-VII-1999). Art. 10bis.- (Competencia desleal).-1) Los países de la Unión están obligados a asegurar a los nacionales de los países de la Unión una protección eficaz contra la competencia desleal.2) Constituye acto de competencia desleal todo acto de competencia contrario a los usos honestos en materia industrial o comercial.3) En particular deberán prohibirse: 1. cualquier acto capaz de crear una confusión, por cualquier medio que sea, respecto del establecimiento, los productos o la actividad industrial o comercial de un competidor; 2. las aseveraciones falsas, en el ejercicio del comercio, capaces de desacreditar el establecimiento, los productos o la actividad industrial o comercial de un competidor; 3. las indicaciones o aseveraciones cuyo empleo, en el ejercicio del comercio, pudieren inducir al público a error sobre la naturaleza, el modo de fabricación, las características, la aptitud en el empleo o la cantidad de los productos.

sustancialmente está llamado a ejecutarse de modo inmediato, de modo que las prestaciones son exigibles desde el momento en el que se celebra el contrato.

Además, al ser un contrato con una serie amplia de características este contrato permite en algunos casos el ser paritario, pues permite la negociación previa, junto a la estipulación clara de disposiciones y de cláusulas, quedando así entre las partes el hecho de querer aceptar o rechazar alguna de las disposiciones tratadas.

Miguel Asensio menciona que el término *Know-How* incluye conocimientos de carácter no solo industrial, sino también comercial y relativos a la organización de la actividad empresarial; en palabras sencillas: la información transmitida debe otorgar una ventaja real que implique un beneficio a la empresa licenciataria durante su uso.

Con lo anterior nos referimos a que la información objeto de transmisión debe aportar una ventaja competitiva verdadera, capaz de beneficiar orgánica y económicamente a la empresa licenciataria. Cabe aclarar que, no nos referimos pues a que esté último pueda lucrar con la venta de lo adquirido, sino más bien, que este lo destinará a su propio uso con el fin de aprovecharlo para el desarrollo de su actividad. Precisamente es la razón de esta utilidad por la que el *Know-How* se vuelve atractivo y es materia de valoración económica.

En la órbita del derecho este contrato cumple una relevante función económica desde dos estructurales de índole común:

- El permiso de uso del conocimiento que ocurre entre empresarios para satisfacer una necesidad, ya sea de explotación, de lucro o de ánimo especulativo por el cual conlleva que el licenciante, autorice el uso y disfrute de la explotación de conocimientos no patentados.
- La atribución de un valor patrimonial significativo e importante para el desarrollo y explotación de su negocio.

El adquirente se obliga por su lado a satisfacer el pago de un *royaltie* o regalía calculado en función del volumen de fabricación o ventas de productos o servicios realizados con el empleo del *Know-How* licenciado, o una remuneración mediante el sistema que acuerden las partes.

La función económica del contrato de *Know-How*, permitió generar un mercado más amplio respecto al uso de los conocimientos técnicos, a tal punto de estar a la par con las patentes. Debido a que la posesión del *Know-How* le confiere al titular una ventaja de mercado respecto de la competencia, al adquirir una mayor estabilidad.

Esta es la razón por la que estos contratos tienen especial relevancia en el comercio entre los países del primer mundo, los que son mayormente más desarrollados, debido a que estos permiten un mercado mucho más amplios o estables; no obstante, también influye en aquellos países en vías de desarrollo, ya que permite traer este conocimiento transfronterizo y aprovecharlo en este país en vías de desarrollo el cual tiene menos competencia y mayor posibilidad de expandirse, demostrando así que el contrato es flexible y por ende se adapta a las necesidades que uno busca solventar, ayudando a empresas con la protección y expansión de sus conocimientos.

2 El *Know-How* desde la Legislación Comparada.

Observando la legislación comparada en la materia, se ha atribuido a esta especie contractual y mercantil: los efectos positivos de una regulación moderna y las experiencias en conflictos suscitados en países como: Colombia y España; los que tienen un modelo de regulación expansivo y promotor del uso contractual legítimo para la transferencia de conocimientos técnicos (no patentados) y cuya naturaleza, puede acompañarse en el campo de bienes inmateriales a las licencias y cesiones aplicables a este tipo de bienes, en atención a la complejidad de las relaciones comerciales. Régimen que en contraprestación predispone, la obligación del pago de una regalía (*royalties*).

2.1 El Contrato de Transferencia de *Know-How* en Colombia.

La normativa colombiana tiene actualmente al contrato de transferencia de *Know-How* protegido mediante lo establecido en la constitución política de Colombia en los artículos 61, 65 y 150. El artículo 61 señala que: El Estado protegerá la propiedad intelectual por el tiempo y mediante las formalidades que establezca la ley” (Constitución, 1991). Siendo este uno de los pilares fundamentales no solo para la funcionalidad y protección del contrato de *Know-How* en Colombia, sino para toda creación y transferencia del conocimiento. Mediante por lo cual esta disposición otorga al estado la facultad de asegurar la protección de la propiedad intelectual

creando normas y disposiciones que resulten eficaces, resultando en una normativa que incita a las personas a la realización de transferencias de *Know-How*.

Es relevante mencionar que en concordancia con lo indicado en el artículo 61 de la constitución política de Colombia del año 1991, se expresa en el artículo 150: que se le otorga la atribución al congreso para regular el régimen de propiedad industrial, patentes, marcas y otras formas de propiedad intelectual (Constitución, 1991) como consecuencia de estas normativas, se presentan una serie de reformas o modificaciones, como la ley 603 del 2000, de forma que se modificó el artículo 47 de la ley 222 de 1995, obligando a las empresas a generar una serie de reportes dentro de los informes de gestión de cumplimiento de obligaciones de derechos de autor, esta normativa es fundamental como un precedente y como hito dentro de los derechos de la propiedad intelectual que se seguirían modificando y agregando en leyes.

Siguiendo la línea de pensamiento la normativa colombiana expidió la ley 23 de 1982 cuya única finalidad era “la protección de los derechos de autor”, ley la cual sería reformada próximamente debido al paso tan agigantado que se dio en las materias tecnológicas como económicas, pues la misma tenía que abarcar más materias que solo los derechos de autor, por lo que la ley 1915 del año 2018 se realizan una serie tanto de modificaciones como ampliación de estos derechos de autor, artículos como el 12 o el 27 de la presente normativa indican el tiempo de protección de los derechos de las obras literarias o artísticas, los derechos que tienen sobre estas obras, el cómo autorizarlas y las prohibiciones, siendo normativas que permitieron no solo aumentar la cantidad de acciones que puede realizar un autor de una obra, sino ampliando su catálogo de derechos, el plazo de protección, todo esto mediante el uso de las nuevas tecnologías para el resguardo de los derechos de autor.

El contrato de *Know-How* al ser un contrato atípico en Colombia (pues no está actualmente expedida una normativa específica que aplique su regulación), al llevar implícitas las características de ser onerosos y de tracto sucesivo, llevaran siempre arraigado el concepto de derecho de propiedad intelectual, por lo que Colombia al ser miembro de la CAN, por medio de los decretos expedidos por la Comunidad Andina ha desarrollado la normativa relacionada a la importación tecnológica.

A través de la comunidad andina desde el 1 de diciembre del año 2000 que fue promulgada la decisión 486, este país asimila las disposiciones referentes a la

protección de los derechos e intereses de las invenciones, específicamente de la patente cuyo derecho de explotación es exclusivo, los registros de marca los cuales son los encargados de proteger y otorgar exclusividad y las declaraciones de protección de una denominación de origen, encargados de proteger de donde procede un producto alimenticio, la unión de Colombia a la CAN otorgó una seguridad y garantía a los inversionistas extranjeros, por los claros procedimientos de protección.

El Artículo 1356 de la Ley de Comercio colombiana indica que dentro de la transferencia de derechos de propiedad intelectual si estos no se declaran expresamente que se transfiere dicho derecho se presumirá que el editor solo podrá publicar ediciones convenidas y en defecto una sola. Esta disposición nos indica directamente que todo tipo de transferencia de propiedad intelectual tendrá que realizarse de manera expresa, la legislación colombiana pone especial énfasis en las características que para la transferencia de la propiedad intelectual esta tiene que ser onerosa, de tracto sucesivo, personal y declarada expresamente.

Teniendo en cuenta lo anterior y como acotación: Las sanciones por defraudación a los derechos patrimoniales de autor según el código penal colombiano serán de “2 a 5 años de prisión y una multa de 20 mil a 1000 salarios mínimos legales mensuales vigentes salvo las excepciones previstas en la ley”, disposición que claramente alude a la inclusión del nombre del autor verdadero, pues es necesario para reconocer a este en su condición y que otras personas malintencionadas no se lucren de esta condición.

2.2 El Contrato de Transferencia Tecnológica en España.

La regulación del Contrato de *Know-How* en España es totalmente contraria a la del Ecuador, siendo así que es un contrato atípico e innominado, no obstante es de importancia para el estudio al ser que su uso es bastante más común que en nuestro país y por ende ha tenido un mejor desempeño.

Para comenzar con el análisis de los cuerpos normativos, es fundamental destacar varios términos utilizados en la legislación española. El Reglamento CE/772/2004 define el “acuerdo” como una decisión de una asociación de empresas o una práctica concertada y un “acuerdo de transferencia de tecnología” como un acuerdo de licencia de patentes, de conocimientos técnicos, de los derechos de autor de programas de ordenador o un acuerdo mixto entre los antes mencionados, incluidos los acuerdos que contengan disposiciones referentes a la venta y compra de productos o referentes a la

concesión de licencias sobre otros derechos de propiedad intelectual o a la cesión de derechos de propiedad intelectual, siempre que estas disposiciones no constituyan el objeto fundamental del acuerdo y estén directamente relacionadas con la producción de los productos contractuales.

De lo antes mencionado se rescata la mención de una transferencia tecnológica es algo más complejo de lo que se puede llegar a pensar, siendo así que para este estudio nos centraremos en el acuerdo de licencia de conocimientos técnicos e indagaremos en su funcionamiento en este lado del mundo.

Por esta razón, para este estudio es importante destacar dos cuerpos normativos complementarios, los cuales son el Real Decreto 378/2003 y el Reglamento CE/772/2004. En estos se establecen la exención por categorías de los acuerdos de transferencia de tecnología, siendo así que se determina que para que dichas exenciones operen será necesario que se cumplan dos condiciones La primera es que por acuerdos entre empresas no se superen determinados umbrales de cuota de mercado, los cuales se fijan en función de si la empresa en cuestión es competidora o no; La segunda condición es que el acuerdo no imponga cláusulas que se consideren particularmente severas: Un ejemplo sería en el caso de cláusulas que restrinjan la capacidad de una parte para determinar el precio de venta de sus productos a terceros.

Además, el Tribunal de Defensa de la Competencia y la Comisión pueden revocar el beneficio de exención por categoría para los acuerdos de transferencia de tecnología que tengan efectos incompatibles o que se consideren anticompetitivos con los mercados nacionales; siendo así que, si existiese el perjuicio a la competencia o la existencia de redes paralelas de acuerdos que abarquen más de la mitad de determinado mercado, se entenderá como una afectación directa a la economía.

Para mayor abundamiento, se puede mencionar que mediante el contrato de transferencia de tecnología, las partes llegan a un acuerdo en la que una de ellas transferirá mediante la licencia del *Know-How* conocimientos secretos, o más bien conocimientos no conocidos universalmente. El objetivo de esta transmisión es la mejora de los diversos procesos productivos, de administración o de un procedimiento empresarial, de la empresa receptora mediante un pago a la empresa cedente.

Dentro de este estudio vale resaltar que de igual manera hay dos elementos fundamentales a la hora de realizar un contrato de *Know-How*. El primer punto ya mencionado es la importancia del deber de secreto, siendo así que la empresa receptora quedará vinculada por este deber de no difundir dicho conocimiento; El segundo punto es la no patentabilidad, siendo así que en España los conocimientos que se transmitan no estarán patentados, ya que en ese caso, el acceso a ellos tendría carácter público.

Para terminar con el análisis de esta figura en España podría determinar las características que se adoptó para el *Know-How*, siendo estas la bilateralidad, onerosidad y atipicidad, ya que carece de normativa que lo regule a diferencia del Ecuador y, por ende, es un contrato innominado. Además de que aquellos contratos de transferencia de tecnología que limiten la competencia están terminantemente prohibidos por las normas de defensa de la competencia, tanto nacionales como comunitarias, teniendo así una regulación al menos en sus límites y por ende manejando cualquier confusión al momento de emplearlo.

Conclusiones parciales del Capítulo 1

El *Know-How*, también conocido como Contrato de Permiso de usar el Conocimiento es un contrato mercantil por su naturaleza económica y de organización empresarial. Su objetivo admite la protección de los conocimientos técnicos (no patentados) que son sometidos a negociación. Esta figura contractual nace en el régimen proteccionista del secreto empresarial o secreto industrial, el cual se caracteriza por sujetarse a una protección especial al conocimiento o conjunto de saberes técnicos no patentables.

La función económica del contrato de *Know-How* entre empresarios conlleva un impacto notable en las negociaciones de tipo transfronterizas; en las que, por su dimensión territorial y realidad económica se construyen en función de los aportes más significativos de la legislación comparada, como ocurre con la regulación española en la que se destaca el elemento objetivo de la retribución o contraprestación pactada por la información otorgada en la forma de: cánones, regalías o *royalties*. Esta cuantía podrá estar determinada al inicio del acuerdo o podrá ser determinable *a posteriori*, en atención al grado de dificultad que pudiera derivarse.

Ahora bien, a este contrato tipo se le atribuye la ocurrencia de una externalidad negativa. La externalidad se comprende en la desigualdad de las condiciones externas, de innovación y desarrollo que pudiere existir entre los países contratantes; y que repercute en el conocimiento que es materia de transferencia. Cuestión aparte redundante en la ocurrencia *a posteriori* de malas prácticas empresariales y que se pueden representar en conductas indebidas entre empresarios, tales como: apropiación indebida, abuso de confianza u otro tipo de situación que implique un mal uso y empleo del conocimiento técnico materia de la contratación.

La inserción de este contrato en nuestro país origina muchas ventajas. Su contenido amerita una revisión comparativa de las características de este tipo contractual frente al régimen proteccionista que reconoce jurídicamente el contenido del secreto industrial o empresarial.

CAPÍTULO 2: El Contrato de Permiso de Usar Conocimiento o *Know-How* en la normativa ecuatoriana

1. La Autonomía del Contrato de *Know-How*.

1.1 Los principios que rigen el Contrato de *Know-How* según el Código de Comercio de Ecuador.

Para mayor desarrollo en el estudio del Contrato de Permiso de Usar el Conocimiento, es necesario revisar el artículo 3 del Código del Comercio, el cual menciona los principios que rigen el Derecho Mercantil. El artículo señala un total de 10 principios, sin embargo, para el análisis del Contrato de *Know-How* es fundamental destacar 2, siendo estos el de Libertad de actividad comercial y el de Licitud de actividad comercial.

Al hablar del Principio de Libertad de actividad comercial se encuentra la posibilidad de perdernos en el amplio sentido del principio, siendo que este abarca la libertad de la creación de empresas, de la organización y dirección de la empresa por parte del empresario, además del libre acceso a un mercado correspondiente a la actividad que dicha empresa desarrolla. No obstante, nos centraremos en el ámbito de la organización y dirección de la empresa, siendo que va ligado de la aplicación del Contrato de *Know-How*, ya que la finalidad del mismo es la explotación del

Conocimiento otorgado por el Licenciante al Beneficiario y su uso estará enfocado en un mayor desempeño de la empresa mediante la dirección tomada por el empresario.

Siguiendo con la idea anterior, es necesario destacar que la libertad es bidireccional, ya que de la misma manera como el Licenciante tiene la total libertad de entregar dicho conocimiento, así como el Beneficiario tiene la libertad de adquirirlo mediante el pago de regalías, es decir, es fundamental como en un sin número de contratos el consentimiento de ambas partes al momento de realizar dicho Contrato y a su vez deben respetar lo que establezcan en sus cláusulas.

Por otro lado, el Principio de Licitud de actividad comercial va encaminado a que en el Contrato de *Know-How* consiste en que la información objeto de transmisión debe aportar una ventaja competitiva real, capaz de beneficiar orgánica y económicamente a la empresa beneficiaria, sin embargo, esta información no debe impedir, restringir, falsear o distorsionar la competencia, entendiéndose de una forma más general, es verdad que de cierta manera se busca obtener una ventaja con esta información y el objetivo es explotar correctamente la misma, no obstante, esto deberá realizarse sin caer en actos antijurídicos y sin afectar negativamente a la eficiencia económica o el bienestar general.

El contrato de Permiso de usar el conocimiento comprenderá la transferencia de la información que puede ser usada de la forma más conveniente a la realización del contrato; lo cual no significa que se absoluta, sino que deberá estar acorde a un objeto lícito y apegado a la realidad económica.

1.2 La tipicidad del Contrato de *Know-How* dentro de la normativa ecuatoriana.

El concepto de tipicidad se reconoce como todos los contratos que contienen regulación dentro de la normativa, que la ley los precisa, que les da una serie de características y requisitos que debe cumplir, tanto a sus efectos como a las partes que incluyen, como indica el Dr. Arrubla (2015) La tipicidad tiene una doble funcionalidad: Una función individualizadora es decir que permite extraer de la realidad el propósito y la razón de cada una de las ramas, dándole así una definición de los diferentes ordenamientos jurídicos, separándolo en las distintas ramas del derecho y la segunda función, que es la función jurídica, la cual permite generar una descripción de los elementos que conforman tanto el presupuesto de hecho, como la regulación que le otorga los efectos jurídicos.

Como se expuso anteriormente, en las características el *Know-How* es actualmente un contrato típico en el Ecuador, pues en el año 2019 se publicó el suplemento del Registro Oficial 497, 29-V-2019, otorgándole así una forma de apertura económica dentro de la economía ecuatoriana, pues permitía el uso, disfrute y la explotación de conocimientos (no patentados) de índole industrial, confidencial, no divulgados e individualizados,

Nuestra legislación ecuatoriana acoge el concepto y otorga responsabilidades del contrato de permiso de usar conocimiento o *Know-How* en los artículos 577 hasta el 584 del código de comercio, definiendo el *Know-How* en el artículo 577 como: Un acuerdo mercantil, con el cual una persona (licenciante), transmite al beneficiario el uso, disfrute y la explotación de conocimientos no patentados, de índole industrial, confidencial, no divulgados e individualizados, que el licenciante le da valor patrimonial, para el desarrollo y explotación de su negocio. Otorgándole además al adquirente la obligación de satisfacer el pago de una regalía calculada guiándose en el volumen de fabricación o venta de productos realizados con el *Know-How*, u otorgar una remuneración mediante cualquier sistema que acuerden las partes.

En cuanto a la regulación del contrato de *Know-How*, es necesario profundizar en los artículos que nos da el código de comercio como él: Art. 578.- El cual referencia a que no es necesario reunir requisitos para acceder al sistema de patentes, más nos da mayor amplitud recogiendo servicios como los de: fabricación de un determinado producto, desarrollar un determinado procedimiento de servicio o atención, solucionar determinados problemas técnico-empresariales por medio de una instalación y organización de un establecimiento industrial o comercial, selección de materias primas y de proveedores, formación de personal especializado y métodos de control de calidad. Es así que el código de comercio nos especifica que más puede ser parte del conocimiento aludido y no es necesario los requisitos.

Ahora bien, el código de comercio no solo nos indica que es *Know-How*, sino que además hace especificaciones en lo que no puede ser *Know-How* pues el artículo 580 hace énfasis en la información que no se protege: Que la información sea de dominio público, que esta resulte evidente para un técnico versado en la materia que existía previamente y aquella información que es obligatorio que sea divulgada tanto por disposición legal, como por una orden judicial.

Dentro de este contrato debe existir una serie de obligaciones por las que deben responder tanto el licenciante como el licenciario, dentro del artículo 583 se especifica que son parte de las obligaciones del licenciario: Poner a disposición al licenciario de todo el conocimiento que constituya y forme parte del *Know-How* a transmitirse, otorgar todos los objetos y documentación técnica para explotar el *Know-How*, debiendo pactarse en el contrato la forma de entrega de esta documentación, el plazo, la finalidad, y la forma de restitución de la misma a la finalización del contrato, Dar asistencia técnica al personal o trabajadores del beneficiario (Para asegurar la explotación y el correcto uso del *Know-How*) y Facilitar al beneficiario, los medios para ejercitar plenamente el *Know-How*.

Correlativamente por parte del Licenciario se le otorga la obligación de no divulgar la información que forma parte del *Know-How*, dentro del artículo 584 se hace referencia además de otras obligaciones como las de: Explotar el *Know-How* por medio del cumplimiento de las normas del mismo, no otorgar licencias, ni cederlas sin autorización del licenciante, pagar puntualmente las regalías y que a finalización del plazo del contrato este debe abstenerse de utilizar la información concerniente a la explotación del *Know-How*, además de devolver la documentación correspondiente.

1.3 Los elementos subjetivos, objetivos y finalista del Contrato de *Know-How*.

En cuanto a los elementos del Contrato debemos comprender de manera resumida a que se refiere con cada componente, siendo así que al referirnos al elemento subjetivo se habla de las partes intervinientes en el contrato, mientras que el elemento objetivo va encaminado al objeto de la obligación, por otro lado la finalidad comprende el por qué realizo dicho contrato, es decir cual es el resultado a esperar en el momento que cumpla con las obligaciones estipuladas en esta figura contractual. De esta manera se puede desglosar cada elemento del Contrato de *Know-How* y explicarlo con mayor facilidad.

Como elemento subjetivo tenemos que el artículo 577 del Código del Comercio establece que dentro del Contrato de *Know-How* existen dos partes intervinientes, la primera conocida como Licenciante, que es la encargada de transmitir la información a cambio de un precio, mientras que el segundo interviniente se conoce como Beneficiario, el cual estará encargado de pagar esta regalía para explotar dicho conocimiento. Además cabe resaltar que al igual que todo acto jurídico, es importante

que ambas partes intervinientes sean capaces, esto en base al artículo 1462 del Código Civil ecuatoriano.

Como elemento objetivo tenemos que el objeto de la obligación es el conocimiento, el cual constará con las características de no ser patentable, que esté individualizado, sea de índole industrial, confidencial y que no esté divulgado públicamente. Además, como ya se mencionó anteriormente, es necesario que este conocimiento sea entregado a cambio de un precio, el cual se pactará durante la creación del contrato y podrá ser en cuotas o mediante un solo pago.

Por otro lado, el elemento finalista del Contrato de *Know-How* es la explotación del conocimiento otorgado por el Licenciante al Beneficiario, el cual aportará una ventaja competitiva real en relación a las demás empresas y será capaz de beneficiar orgánica y económicamente a la empresa beneficiaria.

Esta división de los elementos es fundamental, ya que, es lo que diferencia al contrato del *Know-How* frente a otros contratos afines, ya que, al cambiar o perder uno de estos elementos resultaría en otra figura jurídica o simplemente en un contrato incompleto. De esta manera se puede determinar que el Contrato de Permiso de Usar el Conocimiento o *Know-How*, es un contrato bilateral pues intervienen dos partes, siendo el propietario del saber o del conocimiento (cedente) y la parte que recibe el conocimiento o experiencias (beneficiario), cuyo objeto es el conocimiento no patentado, de índole industrial, confidencial, no divulgados e individualizados, que el licenciante le da valor patrimonial, con la finalidad del desarrollo y explotación de su negocio.

2. Diferencias del Contrato del *Know-How* frente a otras figuras afines.

Como punto de partida y para concretar el estudio, es necesario remarcar las diferencias y las características que definen a cada una de las figuras afines, siendo así que podremos determinar claramente las singularidades que tienen cada una de estas herramientas jurídicas y así utilizarlas correctamente sin temor a errar por sus similitudes.

Para esto se tomo 3 figuras jurídicas similares y revisaremos sus características y funcionalidades en comparativa con el Contrato de Permiso de usar el Conocimiento

o *Know-How* para así observar sus objetivos y esclarecer las diversas dudas al momento de emplear cada uno.

2.1 El Contrato del *Know-How* y las Patentes.

Las patentes según el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales es un derecho exclusivo, el cual otorga el estado para generar una protección de una invención, la cual proporciona derechos exclusivos, que permiten utilizar y explotar su invención, además de impedir que terceros la utilicen sin el consentimiento del autor. El autor gozará de la opción de no explotar la patente, este mismo tendrá opción para tanto venderla, como para cederle estos derechos a otras empresas para que las mismas se comercialicen por medio de una licencia. Teniendo en cuenta que para que se pueda patentar una invención ya sea de producto o de procedimiento es necesario que cumplan los requisitos de: La novedad, El nivel inventivo y que estos sean susceptibles a una aplicación industrial.

Es importante destacar la definición de lo que estos requisitos necesitan para poder ser declarados una patente. Siendo la novedad como punto de partida, al referirse directamente a una invención, cuando esta no está comprendido en el estado. Que esta nueva técnica genere una serie de descubrimientos, mejoras y avances que no hayan sido vistas anteriormente en el mercado, gozando así de un aspecto importante, que no haya sido divulgado previamente.

El nivel inventivo conlleva que una persona con conocimiento en la materia mantenga una iniciativa no obvia ni derivada de forma evidente es decir que no sea un requisito primordial para generar otro proceso. Que sea susceptible a una aplicación industrial y que pueda ser reproducido o utilizado por cualquier industria; es decir que se pueda de utilizar dentro de cualquier tipo de actividad productiva, además de los servicios que otorga la misma, normalmente este tipo de requisito es fácil de cumplir y depende mucho de la materia y sus costos pueden variar la producción del mismo.

En cuanto a las diferencias fundamentales entre el *Know-How* y la patente es necesario resaltar que cada una tiene su funcionalidad y que las mismas están ligadas para distintos tipos de protecciones, siendo de obligatorio énfasis que la patente precisa de un trámite legal para que se le conceda la condición como tal de patente, a tanto los procedimientos, como los productos o dispositivos, lo mismo para las mejoras que se le otorgan a este producto, al conceder este título de patente además de reconocer el

derecho a su explotación, se pone a disposición de conocimiento público, es decir en este caso la patente como tal no busca mantener en secreto el conocimiento inventado, pues su objetivo principal es el de excluir que las personas se adueñen de este conocimiento para la: fabricación, uso y comercialización.

Como punto fundamental, cabe acotar que según el Artículo 291 del Código de Ingenios: La patente tendrá un plazo de duración de veinte años, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud. Siempre que se pague las tasas correspondientes de la misma. Ahora si lo que se busca es la protección del secreto de esta invención, es necesario que se realicen una serie de cláusulas de confidencialidad y otros contratos que afecten a aquellas personas que tienen acceso a este conocimiento para la fabricación o la explotación del servicio, siendo la finalidad que la información no se divulgue y mantenerlo oculto.

Otorgándole así a la patente una característica para que no trascienda la información, pues el objetivo en este caso es el de no divulgarla, en cuyo caso si ocurriese alguna filtración de datos, solo se podría intervenir en cuyo caso se demuestre que la persona que obtuvo la información, la obtuvo de forma ilícita, solo en caso de que esta persona mantenga la cláusula de confidencialidad y que haya cumplido los requisitos anteriormente establecidos en la patente.

Como indica el Dr. Alfredo Santisteban: generalmente las licencias de *Know-How* se sustentan sobre información que el licenciante posee, pero que está en secreto, que, a comparación con la licencia de patentes, estas son mayormente destinadas para que el licenciataro se interese más por la adquisición de los derechos para utilizar esta información publicada en el documento de patente. Manteniendo esta línea de pensamiento el *Know-How* se destina para otorgar el conocimiento y sacar un rédito económico, mientras que la patente busca una vertiente más arraigada hacia la protección y obtención de los derechos exclusivos del inventor.

De acuerdo con lo propuesto y para mayor abundamiento se enfatiza que dentro de la práctica contractual para la protección y explotación del conocimiento, existen una serie de opciones que permiten que la persona, modifique su conocimiento-inventión y le otorgue el valor que necesita, es así que los derechos de propiedad intelectual da la posibilidad que la persona en cuestión no otorgue estos procedimientos o formulación al público, por medio de cláusulas, complementarias

que permiten incluso la implementación del *Know-How*, la recomendación por parte de varios expertos del derecho, es la de que sin importar la diferencia entre la patente y el *Know-how*, lo mayormente conveniente es comprender que cada una puede complementar a la otra.

2.2 El Contrato del *Know-How* y la Licencia de Uso de Marca.

Para revisar la Licencia de Uso de Marca es fundamental dejar claro el término “licencia”, ya que en sí el concepto de licencia va encaminado a la figura contractual *licencing*, o *royaltie*, que sirve principalmente como un medio de transferencia de herramientas tecnológicas. La licencia ha sido entendida por su flexibilidad en la corriente empresarial.

La Licencia de Uso de Marcas, está comprendida desde una obligación registral de parte del interesado conforme al artículo 162 de la decisión 486 de la Comunidad Andina, que determina la obligación de registro ante *la oficina nacional competente toda licencia de uso de la marca; siendo que su falta ocasionará que la licencia no surta efectos frente a terceros*. Esta misma normativa comunitaria determina que la autoridad nacional competente registrará los contratos de licencia o transferencia de registro de marcas cuando se ajusten a las disposiciones nacionales que regulen las prácticas comerciales.

La SENADI (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales) es la encargada de todos los trámites referentes a Derechos de Autor, Conexos, entre otros.

Dentro de las características del contrato de licencia de uso tenemos que es un contrato oneroso y de cumplimiento obligatorio. En relación al plazo del contrato se puede establecer que su tiempo no es determinado, ya que su plazo podría variar por los diferentes factores, siendo un ejemplo la certificación de un servicio o un producto. Sin embargo, es fundamental recalcar que el tiempo del contrato de licencia de marca no podrá exceder al tiempo de registro de la marca, siendo que ya no constaría con la protección otorgada por los Derechos Intelectuales. Es cardinal en la materia distinguir que el régimen de licencias comporta una cesión temporal.

En el contrato de licencia de marca existen cláusulas que establecen las formas de terminar dicho contrato, siendo así que se puede evitar cualquier posible conflicto a futuro, ya que al ser un contrato es ley para las partes y su cumplimiento debe ser a

cabalidad. Estos contratos se acompañan de cláusulas y de prohibiciones, así como normas proteccionistas de confidencialidad y buen uso de la marca; dejándose pactado los efectos indemnizatorios en caso de daños y perjuicios.

La licencia otorgada a través del contrato de licencia de uso de marca podrá ser de dos tipos: exclusiva o no exclusiva. En caso de que sea exclusiva, el licenciante no tendrá el poder de ceder el uso de la marca, ni tampoco dominio de internet, o el nombre comercial a un tercero, siendo así que su uso será personal y por ende su explotación se realizará de forma única. Por otro lado, si fuese no exclusiva, el licenciante tendrá toda la capacidad de ceder el uso de la marca, el dominio de internet, o el nombre comercial a un tercero sin la limitante de que únicamente pueda usarlo y explotarlo por sí solo.

Continuando con el hilo conductor, en la doctrina, suelen ocurrir serias confusiones entre el contrato de *Know-How* y la licencia; siendo que el contrato transmite en la mayoría de los casos un secreto que ha de quedar a disposición del beneficiario; sin que el dador tenga derecho a la reivindicación; lo que no ocurre en la licencia, por cuyo naturaleza jurídica y económica deberá operar la restitución, cobrando fuerza su condición temporal. Se insiste entonces que el Know – How es autónomo en atención a que su pretensión es negociar sobre una experiencia o un saber.

La realidad es que muchas de las características se comparten entre estas dos figuras, siendo así que ambas son onerosas y de cierta manera busca la explotación de un bien intangible, no obstante, hay que mencionar que dentro de la Licencia de Marcas existen cláusulas en las que se puede hacer uso del *Know-How*, es decir ambas figuras coexisten y se suplementan, pero ambos contratos podrían subsistir por si solos perfectamente gracias a su autonomía.

De esta manera se menciona que para emplear cualquiera de estos contratos se tiene claro el contenido de la explotación; debemos tener claro, no patentable, mientras que la licencia en cuestión reside en el género de la marca, la cual pertenece a los Derechos Intelectuales.

2.3 El Contrato del *Know-How* y el *Franchising*.

La Franquicia o Franchising es un contrato nominado en el ordenamiento jurídico ecuatoriano, dentro del régimen previsto a partir del artículo 558 y siguientes del Código del Comercio. De manera abstracta vale denotar que su definición comprende la relación jurídica entre las partes (elemento subjetivo) y el acuerdo para la explotación de: secretos empresariales, y otros derechos y actividades que se desarrollan el nombre, marca u otra identificación o bienes o servicios, dentro de los términos que se especifiquen en el contrato (elemento objetivo) a cambio de una retribución económica llamada en la doctrina anglosajona: *royalties*

Dentro de la Franquicia tenemos una división, siendo que esta puede ser tanto de servicio como de un producto. La primera modalidad autoriza al tomador que preste determinado servicio bajo el nombre del otorgante y bajo las prácticas comerciales de este, mientras que las franquicias de producto están encaminadas a la fabricación o realización de determinado producto para su eventual comercialización; o en caso de ser necesario solamente su comercialización.

Como características tenemos que la franquicia ha sido concebida como un contrato complejo, típico, nominado y consensual. *Prima facie*, este sistema de distribución comercial asemeja el Contrato de *Know-How* con otros contratos empresariales que sirven a la explotación de sus actividades; sin embargo su punto de notoriedad es: la complejidad. Su contenido incluye dentro de sus propias cláusulas: el contrato de permiso de usar el conocimiento, ya que se debe tener en cuenta la protección del secreto empresarial otorgado.

El contrato de franquicia, al igual que los anteriores contratos tiene un plazo el cual se establecerá dentro de las cláusulas, además de todo lo que se le permite realizar al franquiciado. De igual manera se utiliza como cláusula el *Know-How*, siendo que es de vital importancia, ya que no solo hace referencia de un producto, sino también de los conocimientos involucrados en dicha empresa y por ende es fundamental proteger dicha información fuera de las partes involucradas.

La franquicia es un instrumento de distribución que se concreta en un producto o servicio determinado; esta modalidad contractual combina dos aspectos importantes: la notoriedad del producto con la marca y la calidad profesional para asumir la

producción del mismo. Siendo que su naturaleza jurídica implica ciertamente un acto concreto de colaboración en el que las dos partes se ponen de acuerdo para cederle la posibilidad de explotación a cambio de una remuneración.

Fundamentalmente, la franquicia otorga una ventaja a la parte contratante que es su incorporación a una red consolidada, que le permite usar la imagen, signos distintivos e incluso la marca posicionada en los consumidores; y que además se acompañan de tareas para la adecuada entrega de los conocimientos.

De esta manera se puede determinar que existe una mayor complejidad dentro del Contrato de Franquicia, siendo que no solo se trata de compartir un conocimiento como ocurre en el contrato de *Know-How*, sino que además existe una amplia gama de derechos que el franquiciante le otorga al franquiciado; lo que de manera inherente comprende la organización y administración comercial.

En sujeción a lo anterior, en la franquicia ocurre un método convencional para que los interesados procedan a la organización, administración y manejo de un negocio para la distribución de uno o varios servicios identificados con la marca comercial y sometidas a dos cuestiones prioritarias: una delimitación territorial para su explotación y la sujeción de un control estricto. Mientras que en el contrato de *Know – How* subsiste la obligación de ejercicio llamada así en la doctrina al pacto usual de imponer al receptor el uso de la tecnología en la producción de bienes o servicios: lo cual se justifica en la remuneración del dador y dependerá de la comercialización.

La naturaleza de este tipo contractual resulta de menor complejidad que la franquicia; podría decirse que es una parte del todo que se concentra en el conocimiento de uso empresarial el cual busca entregar a cambio de un precio se estaría frente al *Know-How*.

Conclusiones parciales del Capítulo 2

El *Know How*, como se ha demostrado en el presente capítulo es un contrato autónomo, que goza de una serie de principios, de los cuales varios se encuentran previstos en el actual código del comercio, como lo son el principio de libertad de actividad comercial y la licitud de actividad comercial, pues son estos principios los que le permiten al *Know how* el ser como es, un contrato cuyas características y protecciones pueden tanto cambiar acorde a lo que se necesite, pues su finalidad será

siempre la explotación del mismo por parte del beneficiario, otorgándole así una situación beneficiosa para las partes, tal como se indica en su respectivo capítulo, el contrato es libre de forma bidireccional y es de obligatorio respeto el uso de sus cláusulas.

El Know-How es actualmente un contrato típico en el Ecuador, acción la cual genero un gran avance en los métodos de explotación del conocimiento en el país, pues hasta el año 2019, el mismo seguía siendo un contrato atípico, brindándole a este no solo la regulación del contrato, sino una serie de obligaciones que tanto el licenciante como al licenciatarario debían de cumplir, obligaciones como las de no divulgación de la información pública y la de pagar las regalías o royalties

Por medio de los presentes elementos del Contrato de Know-How, los mismos nos dan una breve idea del funcionamiento que tienen y a que están destinados, sus sujetos, es por esto y por las razones por las cuales esta figura es la más óptima para la acción legal que desees ejercer, para otorgar este conocimiento en pos de un beneficio económico, esta serie de elementos además de aportar a la autonomía del Know-How, reducen la confusión que existe con las figuras afines pues son estos elementos los que lo diferencian de figuras cuya única razón es la protección del conocimiento.

Por otro lado, es de conocimiento que el Know-How goza de una gran flexibilidad, pues permite que figuras como la patente, la franquicia, licencia y otras sean compatibles con el mismo, pues la figura contractual del Know how, demostró que sus características únicas, permiten que exista un contrato de patente por ejemplo que tenga cláusula de confidencialidad, siendo necesario revisar tanto el fin que se busca con este contrato, como el mismo que se le buscara dar a este conocimiento, contratos como el de franquicia pueden existir con el Know-How, al ser una cláusula implícita, siendo así que el presente Know-How puede funcionar como un contrato autónomo o como una forma de complementar otra protección del conocimiento a otro tipo de invenciones.

CONCLUSIONES

En relación al estudio realizado se puede llegar a las siguientes conclusiones generales:

PRIMERA: El contrato de conocimiento denominado *Know-How* por sus siglas en inglés; permite la transferencia de conocimientos y experiencias que pueden ser de naturaleza: técnica, comercial, administrativa, financiera o cualquiera otra que permita facilitar la explotación de una empresa o en el ejercicio de una profesión.

SEGUNDA: El permiso de uso del conocimiento se sustenta en la existencia de un secreto empresarial o secreto industrial de condiciones de legitimidad y que se caracteriza por sujetarse a una protección especial al conocimiento o conjunto de saberes técnicos, siempre que se traten de aquellos no patentables.

TERCERA: Internacionalmente, se observan experiencias positivas en el empleo de esta especie contractual y mercantil. En el caso, se consideró dentro del presente trabajo el régimen legal de Colombia y España; y, especialmente, sus aportes normativos y de solución de conflictos en relación con el alcance de la transferencia y licencias de uso de conocimientos técnicos (no patentados). De manera uniforme, este contrato conlleva el otorgamiento de una licencia de uso o cesión del conocimiento, según el grado de complejidad de las relaciones comerciales, a cambio del reconocimiento de una contraprestación o regalía (*royalties*).

CUARTA: El legislador ecuatoriano ha tipificado el contrato de *Know-How* dentro del género de la distribución comercial contenido en los artículos 577 y siguientes publicado en el Registro Oficial 497 del 29 de mayo del 2019; bajo la nominación que conlleva el permiso de usar el conocimiento. Los elementos esenciales son: la explotación de conocimientos (no patentados), el valor patrimonial relevante, el pago de un *royaltie* o regalía mediante el sistema de remuneración convenido y la autorización de la transmisión, uso, disfrute y explotación de conocimientos individualizados y no divulgados.

QUINTA: Los elementos finalistas, objetivos y subjetivos dentro del contrato de *Know-How* justifican su autonomía contractual frente a otras figuras afines; como es el caso concreto de las franquicias. En esta especie, el instrumento que contemple

un régimen de la franquicia se caracterizará por la complejidad de las relaciones comerciales que surgen entre las partes para la consecución de su propósito; dentro de estos puntos concretos se podría incluir el contrato de Know – How. Así pues, su contraste ocurre en la simpleza que reviste un contrato de permiso de conocimientos técnicos, el cual se agota por sí mismo, una vez ocurrida la transferencia de tecnología.

RECOMENDACIONES

Una vez que se ha concluido la investigación, procederemos a enumerar las siguientes recomendaciones:

PRIMERA: A modo de *lege ferenda*, se sugiere que se incorpore, como elemento esencial, la explotación del secreto empresarial o industrial no patentable, para mejor aprovechamiento de la aplicación práctica del contrato.

SEGUNDA: Frente al debate académico que las líneas contemporáneas mantienen actualmente en esta materia, se sugiere la realización futura de una investigación cualitativa y cuantitativa que contemple los resultados de otros países, en el cual el uso de este tipo contractual es dinámico. La muestra podría considerar las experiencias vistas en el caso de Colombia y España, como se abordó en el presente trabajo, considerando el empleo del método comparado y sus efectos positivos.

TERCERA: Frente a la comunidad empresarial, se considera necesario promover el uso legítimo de los contratos de distribución comercial, y en especial, el contrato de permiso de conocimiento técnico; considerando que el *Know-How* puede colaborar a los empresarios al desarrollo dinámico y expansivo de su sector.

REFERENCIAS (o BIBLIOGRAFÍA)

- Abdulqawi A. Yusuf y Zhang Feng (1993). “Propiedad Intelectual” Revista del Derecho Industrial, Vol No. 44/45. Páginas Ediciones Depalma Argentina.
- Acuerdo sobre los ADPIC.
https://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/ta_docs_s/1_tripsandconventions_s.pdf
- Acuerdo Sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC). Vigencia en Ecuador desde 28 de junio de 1996. Registro Oficial No. 997
- Albornoz-Muñoz, DE, & Monsalve-Bahamonde, MP (2020). Protección jurídica del contrato de know-how en el Ecuador. Revista de Derecho UDA , (2), 9-22.
Recuperado de:
<https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/udalawreview/article/view/301>
- Benavente Chorres, H. (2008) “El Contrato de Know-how o de Provisión de Conocimientos Técnicos: Aspectos a ser Considerados para su Regulación Normativa”. Ius et Praxis, 14. Recuperado de:
https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0718-00122008000200012
- Bernal, G., & Enerieth, Y. (n.d.). *Problemáticas del contrato de licencia de Know How y la valoración patrimonial*. Universidad Santo Tomás. Retrieved September 6, 2022, from <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/4473>
- Código del Comercio publicado en el Suplemento del Registro Oficial 497, 29-V-2019.
- Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial. Vigencia en Ecuador desde 29 de julio de 1999. Registro Oficial No. 244.
- Corcuera, U. M. (1981, March 12). *El contrato de know how: análisis comparado y propuesta de regulación en el ordenamiento jurídico nacional*. Cybertesis. Retrieved September 6, 2022, from http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/188/Corcuera_bu%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- De Miguel Asensio, P. (2000). *Contratos Internacionales Sobre Propiedad Industrial*. España: Editorial Civitas.

- El Contrato de Know How: Apuntes acerca de sus elementos esenciales.* (n.d.). Revista - PUCP. Retrieved September 6, 2022, from <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/forojuridico/article/view/13769/14393>
- Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. (2005). GUÍA PARA LOS ACUERDOS DE FRANQUICIA PRINCIPAL INTERNACIONAL. <https://www.unidroit.org/spanish/guides/1998franchising/franchising-guide-s.pdf>
- Jara, C. (n.d.). *Contrato de Know How, una forma de transferir conocimientos tecnológicos.* Repositorio UNAB. Retrieved September 6, 2022, from <https://repositorio.unab.cl/xmlui/handle/ria/15030>
- Jenner, L. (n.d.). *Análisis de la protección jurídica de los contratos de provisión de conocimientos técnicos secretos-Know How en el derecho comparado.* Repositorio Institucional - UNSAAC. Retrieved September 6, 2022, from <http://repositorio.unsaac.edu.pe/handle/20.500.12918/940>
- Ley de Competencia Desleal (revisión)
- Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. Vigencia 13 de octubre de 2011. Registro Oficial No. 555.
- Massaguer, J. (1989). *El Contrato de Licencia de Know-how.* España: Editorial Librería Bosch.
- Pérez, V. (2013). *El Contrato de Know-How y su aplicación práctica en el contrato de franquicia.* *El Contrato de Know-How y su aplicación práctica en el contrato de franquicia*, 4–5. <https://www.corteidh.or.cr/tablas/r31084.pdf>
- Plazas, R. A. (2015, June 16). *EL KNOW-HOW DENTRO DE LOS CONTRATOS DE FRANQUICIA EN COLOMBIA* / *Revista Republicana*. Corporación Universitaria Republicana. Retrieved September 6, 2022, from <https://urepublicana.edu.co/ojs/index.php/revistarepublicana/article/view/13>
- Segura Mena, R. (2012) “El Contrato de Know-how y Licencia del Know-how” *Revista El Foro*. 12. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4157318>



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Guerra Fernandez, Edison Emanuel** con C.C: # **0923815302** y **Jara Lama, Richard Wiqui** con C.C: # **0931433346** autores del trabajo de titulación **La autonomía del contrato de Know-How respecto a otras figuras Antitrust**, previo a la obtención del título de Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la **SENESCYT** en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la **SENESCYT** a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **15 de septiembre de 2022**

f. _____

Nombre: **Jara Lama, Richard Wiqui**

C.C: **0931433346**

f. _____

Nombre: **Guerra Fernandez, Edison Emanuel**

C.C: **0923815302**



| REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA | | | |
|--|--|---|----|
| FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN | | | |
| TÍTULO Y SUBTÍTULO: | La autonomía del contrato de Know-How respecto a otras figuras Antitrust | | |
| AUTOR(ES) | Guerra Fernandez, Edison Emanuel y Jara Lama, Richard Wiqui | | |
| REVISOR(ES)/TUTOR(ES) | Moreno Navarrete, María Andrea | | |
| INSTITUCIÓN: | Universidad Católica de Santiago de Guayaquil | | |
| FACULTAD: | Facultad de Jurisprudencia, Ciencias Sociales y Políticas | | |
| CARRERA: | Carrera de Derecho | | |
| TITULO OBTENIDO: | Abogado de los Tribunales y Juzgados de la República del Ecuador | | |
| FECHA DE PUBLICACIÓN: | 15 de septiembre de 2022 | No. DE PÁGINAS: | 30 |
| ÁREAS TEMÁTICAS: | Mercantil, Empresarial y Civil | | |
| PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS: | Know How, Licencia, Patente, Secreto Industrial, Franquicia, Contrato | | |
| RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): | | | |
| <p>El sistema jurídico ecuatoriano ha demostrado recientemente, conformar su regulación acorde a los adelantos de la globalización económica. Esta regulación en el ordenamiento jurídico ecuatoriano representa un paso adelantado a la especialidad del contrato de Know-How y demás contratos afines; y sus efectos en el conglomerado empresarial. Con la publicación del 29 de mayo del 2019 en el Registro Oficial 497 del Código de Comercio, el contrato ha cobrado una regulación específica. La concepción legal está contemplada desde los artículos 577 a 584 del Código de Comercio; implicándose entonces que su tipo debe guardar correspondencia con el uso del conocimiento, con un contenido práctico mercantilizado. La cuestión jurídica de este contrato presta relevancia en aproximar un estudio de los elementos y condiciones jurídicas del contrato de Know-How, como un modelo empresarial distinguido por su autonomía. El presente estudio expondrá las condiciones teóricas y normativas que influirán a delimitar su contenido especialísimo.</p> | | | |
| ADJUNTO PDF: | <input checked="" type="checkbox"/> SI | <input type="checkbox"/> NO | |
| CONTACTO CON AUTOR/ES: | Teléfono: +593-982360629 +593-969225415 | E-mail: eguerra0000@hotmail.com richardwiquijaralama@gmail.com | |
| CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):: | Nombre: Reynoso Gaute, Maritza | | |
| | Teléfono: +593-4-2222024 | | |
| | E-mail: maritza.reynoso@cu.ucsg.edu.ec | | |
| SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA | | | |
| Nº. DE REGISTRO (en base a datos): | | | |
| Nº. DE CLASIFICACIÓN: | | | |
| DIRECCIÓN URL (tesis en la web): | | | |