

EL CONTRATO DE KNOW - HOW: ANÁLISIS CRÍTICO DERIVADO DE SU
REGULACIÓN EN ARGENTINA Y COLOMBIA



ANGIE NATALIA CASALLAS PARRA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE DERECHO
VILLAVICENCIO

2023

EL CONTRATO DE KNOW - HOW: ANÁLISIS CRÍTICO DERIVADO DE SU
REGULACIÓN EN ARGENTINA Y COLOMBIA

ANGIE NATALIA CASALLAS PARRA

Artículo académico presentado como requisito para optar al título de abogada

Asesor

Dr. Rodrigo Cortés Borrero
Decano de la Facultad de Derecho

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE DERECHO
VILLAVICENCIO

2023

Autoridades Académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. Eduardo GONZÁLEZ GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O. P.

Rector Sede Villavicencio

P. Kimmeln Noarli CARDENAL CASAS, O. P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Dr. RODRIGO CORTÉS BORRERO

Decano de la Facultad de Derecho

El contrato de Know - How: Análisis crítico derivado de su regulación en Argentina y Colombia

Know - How contract: Critical analysis derived from its regulation in Argentina and Colombia

Angie Natalia Casallas Parra

Resumen

Actualmente, la globalización ha tenido gran influencia en cada aspecto de la humanidad, extendiéndose de la cotidianidad hasta la implementación de nuevos bienes y activos que, antes del siglo XX, no tenían el mismo protagonismo. En este sentido, es permitido analizar el know - how como un activo intangible de una empresa y desde su concepción contractual en la que se faculta la cesión de un derecho referente a un conocimiento técnico y que, en principio es reservado. El escenario para su ejemplificación en este texto, se reducirá en dos países latinoamericanos que contemplan el contrato previamente mencionado como atípico, para así comprender su funcionamiento, naturaleza y regulación en cada país.

Abstract

Currently, globalization has had a great influence on every aspect of humanity, extending from everyday life to the implementation of new goods and assets that, before the twentieth century, did not have the same prominence. In this sense, it is possible to analyze the know-how as an intangible asset of a company and from its contractual conception in which the assignment of a right referring to a technical knowledge and which, in principle, is reserved. The scenario for its exemplification in this text will be reduced to two Latin American countries that contemplate the aforementioned contract as atypical, in order to understand its operation, nature and regulation in each country.

Introducción

El interés de este tema se delimita a partir de la instancia en el extranjero, particularmente del país latinoamericano de Argentina, en la ciudad de Santa Fe en la Universidad Nacional del Litoral, pues se evidenció una numerosa cantidad de información similar en la legislación colombiana derivada de las materias vistas referentes al derecho privado en la duración del intercambio y de la cual se hace posible conocer sobre la existencia de contratos atípicos en tal país. Así también, se considera de especial importancia debido a que es un contrato que se ha configurado en años recientes, el cual se ha potenciado por el uso de las Tecnologías de la Información y de la Comunicación y, en tal sentido, debe ser analizado según la realidad actual.

Consecuentemente, en este artículo se pretende brindar una visión panorámica referente a la conceptualización de los contratos atípicos, diferenciándolos de contratos típicos, determinando sus características y antecedentes que los hacen sustancialmente opuestos. El interés en la temática se encuentra dado en el hecho de que la sociedad es dinámica y que el derecho, por tanto, así debe serlo; siendo ésta la premisa, es imposible que cada una de las nuevas acciones naturalizadas en la vida en sociedad no tenga alguna clase de regulación ante alguna eventual problemática, extendiendo la resolución del conflicto a través de criterios auxiliares del derecho.

Posterior a ello, ante la necesidad de la regulación de los contratos atípicos, en este artículo se reduce el margen al contrato atípico del know - how, explicando su concepto y funcionamiento, dejando algunos ejemplos que permitan comprender su manifestación en la cotidianidad, fomentando un análisis amplio que dará lugar a contemplar algunas críticas que se han planteado referentes a este modelo contractual. Así, se permite que la temática tratada no se circunscriba a la regulación de este contrato en cada uno de los países de Argentina y Colombia.

Habiendo realizado las correspondientes conceptualizaciones y críticas, se encuentra posible establecer la regulación que se ha creado tanto en Argentina como Colombia para los contratos de Know - How dentro de su ordenamiento jurídico y concluir dejando presente las semejanzas y diferencias palpables en la comparación realizada por medio de este artículo de investigación.

Capítulo 1: Conceptualización

Inicialmente, para comprender la naturaleza del contrato atípico, requiere una breve conceptualización, principalmente, de lo que se entiende por contrato; por tanto, este capítulo procede a definir dichos términos en aras de sentar las bases para la comprensión del resto del texto.

1.1. ¿Qué es un contrato?

El concepto de contrato tiene diferentes ópticas, en las cuales se encuentran algunas propias del Derecho Romano que, en su esencia, han sido mínimamente modificadas y se encuentran vigentes en la sociedad. Así, se conoce la definición de contrato en la legislación colombiana que ha sido incluida en el Código Civil:

Artículo 1495: [Definición de contrato o convención] Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas. (1887).

En cuanto a este concepto, la legislación argentina coincide en esencia con los elementos propios del contrato, los cuales se encuentran en el Código Civil y Comercial de la Nación en su artículo 957: “El contrato es el acto jurídico mediante el cual dos o más partes manifiestan su consentimiento para crear, regular, modificar, transferir o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales” (2015).

Por su parte, en la doctrina, se encuentran posiciones variadas, de las cuales es posible rescatar la de Simental (2009), en la que establece que el contrato es fundamental en la vida en sociedad debido a su impacto no únicamente jurídico sino social y que suele ser equiparado con el término “acuerdo”. A su vez, establece que cuenta con una doble connotación, siendo un típico acto jurídico y una norma jurídica: establece también que la existencia de un acuerdo y del libre ejercicio de la voluntad no impera sobre la ley.

Algunas de estas consideraciones fueron tomadas también por Bosch, Del Pozo y Vaquer (2016), en el que define al contrato como un acuerdo de voluntades generador de efectos jurídicos referentes a las obligaciones, derechos reales o efectos patrimoniales. La autonomía de la voluntad, como se dijo anteriormente, se encuentra supeditada a la ley, de modo en el que, si bien es cierto que las partes pueden acordar de forma libre y voluntaria, lo acordado debe encontrarse reglado en la ley y, aquello que no se hallase regulado, indicará que, de forma residual, a la ley preexistente.

Por tanto, es posible coincidir en el hecho de que el concepto de contrato debe ajustarse a los cambios dados en la sociedad, punto que ha sido robustecido por Pérez (2008), que reconoce la importancia del contrato y la necesidad de que su fuerza vinculante sea proporcional con la satisfacción de los intereses y necesidades de las partes y de la comunidad. En este sentido, el concepto y la aplicación del contrato se deben ver influenciados por herramientas de la actualidad para que sea protagonista de un campo de acción considerablemente más amplio y que, a su vez, otorgue seguridad jurídica para aquellas personas que no conocen técnicamente el derecho.

En palabras de Ovsejevich (1971), la base de un contrato se encuentra en el acuerdo de voluntades la cual se materializa en conceptos de oferta y aceptación; de tal suerte, el consentimiento es el principal protagonista en sede contractual, es imperativo y necesario puesto que una vez habido el mismo, se procederá con el cumplimiento de otros requisitos para la perfección del contrato.

Los efectos en materia contractual traen consigo una discusión relacionada a los deberes resultantes del contrato; así fue mencionado por Guevara y Mufdi (2017), pues indican que el efecto de la obligación contraída tiene implicaciones en la conducta de las partes en el cumplimiento de la prestación acordada para que el acuerdo realizado sea favorable para ambas de las partes.

Para culminar la conceptualización general del término “contrato”, será posible remitirse a lo contemplado por Julio y Parra (2015), pues brindan una perspectiva amplia del concepto a la luz del Código Civil y Comercial de la Nación vigente actualmente en Argentina. En su concepto, el concepto de contrato se debe analizar desde tres categorías: discrecional, adhesión a cláusulas predispuestas y contrato de consumo.

En Colombia, se subdivide en dos categorías, de las cuales una es de especial interés en este texto: contrato típico y atípico; un contrato típico debe entenderse como aquél que se contempla por la normativa actual como lo son, por tradición, contratos como la compraventa o el arrendamiento urbano. Por su parte, los contratos atípicos son aquellos que no se encuentran regulados dentro de la legislación vigente pero el cual se permite siempre que no sea contrario a la ley. En este caso, no existe normativa que reglamente de forma clara algunas especificaciones del contrato como lo son sus características, esencia, origen o ejecución.

1.2. ¿Qué es un contrato atípico y en qué consiste?

Los contratos atípicos surgen en respuesta al dinamismo de la sociedad y economía generados a raíz de la globalización, pues se tiene en cuenta el hecho de que los intereses varían en la historia y, en este sentido, también lo hacen los negocios jurídicos. Las partes expondrán sus necesidades y ofrecimientos las cuales no corresponden a lo tradicionalmente tipificado en algún código, introduciendo entonces el desarrollo de un contrato innominado o atípico.

En cuanto la definición de los contratos atípicos, se entiende que son aquellos que no tienen una legislación expresa para su ejecución o algunas características como su forma y origen, razón por la cual se legislación dentro de las prerrogativas normativas y genéricas de los contratos o aquellas creadas para contratos de similar naturaleza. En tanto, lo que predomina en este particular es el consentimiento y la autonomía de las partes para contratar, siendo algunos de sus ejemplos los Smart Contracts (en los que la voluntad y el cumplimiento de determinadas condiciones -que es considerado como manifestación inequívoca de la voluntad- se da lugar a la ejecución inmediata del contrato), los contratos de leasing, de franquicia, de concesión comercial, maquila y Know - How, el cual será el analizado en el presente texto.

Vega (2010) planteó algunos aspectos fundamentales en los contratos innominados, de los cuales se encuentra que su relevancia se da según la evolución tanto comercial como jurídica y financiera resultantes del mundo globalizado que en el último siglo ha otorgado facilidades a los países en vía de desarrollo para ajustarse a la materia contractual en el escenario internacional.

En términos de Camacho (2005), se considera como contrato atípico aquél que se realiza desde la inexistencia de una regulación normativa particular, puesto que algunas de las figuras contractuales se encuentran reguladas o que, en su defecto, se den dentro de una configuración incompleta del contrato o inexistencia de regulación.

La necesidad de la existencia de los contratos atípicos ha sido recuperada por Ayala (2020), al indicar que facilita la preservación de las relaciones que han evolucionado a lo largo de la historia, al igual que sus intereses y que, dicha influencia corresponde al resultado de la globalización y de la cuarta revolución industrial. Así, pone a la tecnología como la transversal en la discusión de los contratos atípicos, pues se han materializado desde las transferencias electrónicas hasta los ya mencionados contratos inteligentes.

Según la naturalización dada por Tamayo (1990), encuentra que los contratos atípicos son aquellos dados como resultado de un ejercicio imaginativo realizado por las partes

arraigado a la libertad de su voluntad para acordar que permiten disponer del mismo a su discrecionalidad.

En este caso, para brindar un concepto propio de la legislación colombiana en cuanto a la tipicidad, será necesario recurrir a la jurisprudencia de la Corte Suprema de Justicia en su Sala de Casación Civil en la sentencia del 25 de septiembre de 2007, expediente 11001-31-03-027-2000-00528-01, pues indica que desde un punto de vista general, el concepto de tipicidad en el campo del derecho hace referencia a una forma específica de regular determinadas situaciones generales mediante “tipos”, que no son más que la individualización de comportamientos y fenómenos sociales en normas jurídicas mediante una serie de datos y elementos específicos. Que, a su vez, proporciona una abstracción de dicha realidad para facilitar el proceso de adaptar un hecho o un acto de vida.

Así, la tipicidad tiene dos funciones importantes: individualizar el comportamiento humano y concretar y legitimar el comportamiento humano. Tratándose de un contrato de naturaleza típica, que tiene por objeto ordenar los términos negociados utilizando el tipo de contrato, mediante un proceso que parte de una especificación basada en un conjunto de datos o coordenadas generales, que es el resultado de la autonomía privada de las partes, es decir, un contrato a sumar a partir de ahí.

Cuando estos tipos están determinados por normas jurídicas (distinguiéndose de los derivados de los llamados rasgos sociales típicos, es decir, tipos regulados por normas consuetudinarias), lo típico presupone la existencia de negocios jurídicos aceptados en la norma, en un momento determinado. La declaración debe ajustarse para aplicar el estado de derecho las reglas. Por supuesto, es fácil comprender que aquí radica el sentido de la tipicidad del contrato, es decir, en la descripción del tipo y de las normas jurídicas.

Como resultado de esta jurisprudencia, es perentorio realizar la precisión de que un contrato atípico e innominado no son equiparables, pues la tipicidad se refiere a que la ley establece las regulaciones y los puntos esenciales del contrato; por su parte, la no nominación se refiere a la no existencia de una denominación sin que esto implique su inexistencia. De tal suerte, es posible ejemplificar la posibilidad de no concurrencia en cuanto el contrato de leasing, el cual efectivamente es nominado pero, a su vez, es atípico, puesto que si bien es cierto que existe alguna legislación de aspectos fiscales y financieros, no existe definición del mismo como también lo manifestó la Corte Suprema de Justicia en la sentencia de 13 de diciembre de 2002 proferida por la Sala de Casación Civil, en el que establece que el legislador no ha dado el trámite correspondiente para su regulación pero haya establecido su nombre y

algunas cuestiones sobre su esencia del contrato. En este sentido, permanece como contrato atípico al no encontrarse configurado plenamente en la regulación vigente en la normativa.

La no tipificación o nominación no implica la invalidez del contrato pues según Porras y Royero (2020), pues será acreedora de validez siempre que sea celebrado con observancia de las condiciones generales de validez aplicables en los acuerdos celebrados mediados por el consentimiento.

Dentro de la discusión de la tipificación, se encuentra la concepción enunciada por Ortega (2001), úes indica que la tipicidad del contrato genera consigo las consecuencias jurídicas propias de su incumplimiento una vez se ajusten al tipo descrito en la normativa: consecuentemente, la tipicidad contractual debe ser entendida desde la óptica de la reducción legal de los costos generados por intermediarios y costos de transacción, primando la seguridad jurídica y claridad ante el marco de regulación vigente en el contrato.

Los antecedentes del contrato atípico coinciden con la definición del contrato de forma general, siendo su fundamento el concepto acuñado por justiniano que evoluciona de los términos como “pactum” y “conventio” que se desarrollaban desde la bona fides, determinando que el acuerdo en sí mismo no es generador de obligaciones y que para que así fuese, debía encontrarse sujeto al cumplimiento de regulaciones y formalidades establecidas en la ley. Salcedo (2017), indica su evolución del derecho oriental con posterioridad al derecho romano, en el que establecen que el acuerdo sí es generador de obligaciones, generando reproche en el enriquecimiento sin causa y mala fe. Siendo ésta la situación, se posibilita la existencia de contratos innominados o atípicos, los cuales, a pesar de no tener una regulación expresa, cuentan con obligatoriedad suficiente para que las partes cumplan con lo acordado.

Capítulo 2: El contrato de Know - How

En el presente capítulo se procede a exponer algunas especificidades referentes a esta clase de contrato atípico vigente en la actualidad como resultado de las concepciones previas sobre las generalidades del contrato.

2.1. ¿Qué es un contrato de Know-How y en qué consiste?

Antes de conceptualizar el Know - How como contrato, se requiere comprender su funcionalidad de forma práctica. Entonces, el término Know - How es el anglicismo adoptado para lo que traduce “saber hacer”, siendo el conjunto de capacidades y conocimientos de

naturaleza técnica en la realización de una tarea específica que son imprescindibles en la ejecución de un proceso o actividad de una empresa o individuo que, a pesar de su importancia, no son acreedores de una patente. A pesar de esta dificultad, se encuentra un mecanismo que permite su protección, el cual es un contrato de confidencialidad con aquellos que son poseedores de tal conocimiento.

A simple vista, podría ser confundido con términos como “secreto industrial” y “Good Will”, sin embargo, las diferencias con dichos conceptos son sustanciales, pues el secreto industrial corresponde a un conocimiento técnico que valoriza a la empresa y la posiciona de forma competitiva, razón por la cual la empresa opta por preservarla de forma oculta. En su lugar, el Good Will se refiere al buen nombre y prestigio de una empresa o persona el cual se ha forjado a través de sus productos o servicios; el Good Will, en algunas ocasiones, puede ser obtenido gracias a la correcta aplicación del Know - How.

Por su parte, el Know - How es un activo intangible de la empresa que recopila información de diferente índole, dentro de la cual se incluyen conceptos estratégicos de operatividad o funcionalidades técnicas propias de la compañía. De este modo, tales conocimientos resultan ser indispensables para empresa y permite el desarrollo de su proceso comercial que, como se mencionó anteriormente, permite que la empresa o persona forje su Good Will.

El know-how no siempre es intangible, pueden ser herramientas adquiridas con el tiempo, por ejemplo, máquinas especiales para procesos específicos, bases de datos que han sido cambiadas y modificadas muchas veces, servicios especialmente implementados. Aunque estas técnicas y conocimientos son aplicables a todo tipo de negocios, son habituales en la tecnología, la informática, la ingeniería y otros campos más específicos como el diseño, la moda, la planificación de proyectos, entre otros.

Ha sido identificado por López (2006) en cuanto a la materia tecnológica que, definitivamente, ha sido propulsora de esta terminología, pues argumenta que el Know – How no ha sido estudiado de forma principal en un contrato ni en el escenario comercial ni industrial, es más, siempre ha sido considerado como subsidiario para la protección cuando es utilizado como información complementaria a una patente para permitir una mayor eficacia para su aplicación. Si se utiliza como información adicional a la patente para aumentar la eficacia de su solicitud, siempre se ha considerado un complemento de protección. Por otra parte, se considera autónomo cuando se utiliza independientemente de las patentes cuando se trata de tecnologías no patentadas pero patentables y tecnologías no patentadas y no patentables.

El Know - How no es objeto de patente, puesto que se refiere a conocimientos y prácticas técnicas y especializadas, que son propias de actividades industriales, productivas o comerciales, pero sí considera como activo intangible y pueden ser identificados como tal. Por tanto, se implementa un acuerdo de confidencialidad con respecto de las personas que tienen acceso a dicha información confidencial y se pauta su prohibición de divulgación y utilización en actividades fuera de las acordadas.

Un contrato de know-how es un negocio jurídico cuyo objeto es transferir o realizar una cesión de derechos para retener conocimientos técnicos, realizar apoyo a otra parte por parte de su propietario a cambio de una retribución. Sin embargo, una de las medidas para preservar el conocimiento técnico es la transferencia de licencias de uso y desarrollo del mismo por parte del titular del know how en beneficio del receptor de los conocimientos técnicos.

El término acuñado en este texto, se refiere al conjunto de conocimientos y métodos para uso industrial o comercial, que no están patentados, desarrollados por quienes los distribuyen, obtenidos de pruebas o experiencia, y que contribuyen a la mejora u optimización de los procesos de negocio. Este conocimiento se describe como: secreto, es decir, no está disponible públicamente o fácilmente disponible; el contenido como factor determinante en la optimización de procesos relevantes; y lo suficientemente identificado o específico para justificar sus adaptaciones a la confidencialidad y las normas fundamentales.

Los destinatarios del conocimiento tendrán un deber de confidencialidad que proteja efectivamente este conocimiento de terceros. La confidencialidad es una parte importante de estos acuerdos, lo que significa que el conocimiento transferido no será patentado, ya que el acceso a él será público. En este sentido, el conocimiento puede incluir tanto innovaciones patentables como procedimientos o métodos no patentables. Así, el "saber hacer" se protege contra actos de competencia desleal, y los titulares del conocimiento se abstienen de ejercer acción contra terceros que lo obtengan lícitamente.

El concepto ha sido analizado por diferentes autores, entre los cuales resalta Narváez (1990), quien establece que es la prestación de conocimientos sobre objetos, datos y antecedentes técnicos tales como piezas de prueba, modelos no registrados, instalaciones, herramientas y que no se incluye información como cálculos, dibujos, planos, instrucciones de fabricación y diseños.

En la concepción de Stumpf (1984), conceptualiza inmediatamente el Know-How dentro de los parámetros contractuales en los que indica que efectivamente es un contrato centrado en un saber que no es protegido por los derechos de autor, debido a que es un conocimiento técnico, económico o comercial y que, dada tal situación, se preserva

secretamente y que, a su vez, la explotación se encuentra supeditada a la explotación con fines de obtener un beneficio económico derivado tanto de su producción como de la venta de objetos o productos en sus actividades empresariales; el mismo autor establece qué conocimientos técnicos son parte del Know-How, dentro de los que se encuentran: Objetos, datos y antecedentes técnicos e instrucciones.

Se encuentra también la concepción de Massaguer (1989), quien estudia juiciosamente la figura contractual y concluye desde la óptica de las prestaciones que genera; así, lo identifica como aquél contrato celebrado entre partes que pueden ser naturales o fictas (jurídicas) y materializa desde un titular que autoriza al receptor a hacer uso del conocimiento aportado por el término acordado y que, una vez se le haya dado fin, se obliga a ponerlo en su conocimiento para evitar que se continúe con dicho uso.

Por su parte, Gómez (1974) considera que el Know - How no es aplicable en el ámbito comercial sino únicamente industrial, debido a su relación, precisamente, con los datos e información técnica e industrial. Sin embargo, según la concepción de Stumpf (1984), sí se debe incluir información y protección de datos comerciales, en los que se limitarían a algunos elementos propios de la organización administrativa de la empresa y su conocimiento sobre ellos, además de conocimientos comerciales referentes a logística, estrategias de comercialización y mercadeo.

En palabras de Tumbago, Gaibor, Paredes, Valarezo y Coello (2020), el Know - How es un contrato que tiene por objeto ceder o transmitir el derecho sobre un conocimiento que en principio cuenta con una naturaleza privada, la cual se realiza entre dos partes, a favor de una de las mismas, en la que se encuentra mediada por una contraprestación.

Así también, ha sido analizado en jurisprudencia Norteamericana (1946) en *Mycalex Corp. of America Vs. Pemco Corp* (1946) y establece que es un saber fáctico el cual no permite una descripción consolidada y particular, pero que usado en forma acumulada genera un mecanismo, método o procedimiento que, después de haber sido adquirido como resultado de ensayos y errores (*trial and error*), se manifiesta en la obtención de la habilidad para producir algo que solo se puede producir bajo el cumplimiento de determinadas condiciones, características y circunstancias.

El contrato de Know - How se da por medio de una licencia, tal como lo expone Castellanos (1990), al argumentar que el titular del conocimiento autoriza al licenciataria para utilizar el conocimiento obtenido según lo acordado dentro de los objetivos del contrato y obligando a preservar la confidencialidad de dicho acuerdo.

Un contrato de know-how es un contrato atípico porque no tiene términos legales definidos sin perjuicio de que se reconozcan sus elementos básicos, especificaciones adicionales y especificaciones obligatorias que se aplicarán si surgen lagunas contractuales.

En los términos de De La Fuente y Echarri (1999), consideran que el contrato de know how tiene como piedra angular la transferencia de la tecnología la cual se encuentra identificada por su carácter secreto, la cual deriva en la obligación de mantener dicha reserva. Así, el objeto del contrato es delimitado con la comunicación y transmisión de información confidencial reglamentada.

Posterior a su conceptualización y exposición de posiciones de doctrinantes, es necesario determinar los antecedentes del contrato de Know - How. Así, sus antecedentes son retomados por Alfaro (2013), quien indica que funciona desde el siglo XVIII, desde la expresión en inglés “to know how do it”, la cual traduce textualmente a “saber cómo hacerlo”; este conocimiento se extiende a una connotación técnica en la que se refiere al conocimiento de la realización de un proceso que se ha desarrollado desde el ejercicio cotidiano y profesional para una empresa o industria.

Finalmente, se encuentra posible estudiar el Know - How como contrato. Como se ha dicho previamente, es un contrato atípico que puede asimilarse con algunos otros contratos existentes según sus características. El hecho de que sea posible realizar este símil no indica que el contrato dejará de ser atípico o innominado, sino que podrá efectuarse una remisión a la legislación existente para dichos contratos y resolver una eventual problemática que se presente.

En relación a las partes del contrato del Know - How, se podrá indicar lo expuesto por Tumbago, Gaibor, Paredes, Valarezo y Coello (2020), quienes contemplan que se reduce a dos partes en la que una es el licenciante, cedente, dador o titular de los conocimientos, herramientas y cálculos, mientras que, por otra parte, se encuentra el licenciataro o usuario, quien recibe los derechos del licenciante para la realización de tal conocimiento adquirido dentro de la premisa de mantener reserva de lo conocido, informar la ventaja obtenida, pago de regalías según lo acordado y, finalmente, devolver las herramientas o dejar de utilizar dicho conocimiento una vez se haya culminado el contrato.

Las mismas autoras han reconocido que, como no es un contrato típico y no cuenta con solemnidades expresas, sí suele ser dejado por escrito en aras de conservar la seguridad jurídica y que sea requerido como medio probatorio, sin embargo, su fundamento principal se encuentra en el consentimiento de las partes. Así, se encuentran algunos elementos que parecieran ser esenciales teniendo en cuenta la coincidencia de su presencia en la generalidad de los contratos;

desde luego, transversalmente se encuentra el consentimiento de las partes como base de la voluntad contractual en la que se hace presente una oferta y una prestación; se evidencia la existencia de un objeto, el cual se refiere al propósito u obligación endilgada, y no del bien, similitud que genera confusión y se hace presente en el Código Civil, razón por la cual se realiza la aclaración. Entonces, la obligación de dar existencia se refiere a proporcionar los conocimientos técnicos que son reservados a cambio de una contraprestación; la causa, siendo perentorio que sea lícita y, por último, la forma, la cual se encuentra dentro de la libertad de los contratantes. Suele recomendarse que se realice por escrito y se sujete a registro, como lo es el caso de Argentina, el cual será analizado en el acápite referente a la regulación existente en la materia.

Desde luego, se deja en claro que la contraprestación es una remuneración que suele ser económica y que ha sido mencionada por Chulia (2002), al considerar que el beneficiario del Know - How debe hacerse cargo de la obligación frente al vendedor con la remuneración acordada, las cuales se ajustarán a las condiciones de tiempo que hayan dispuesto.

De tal suerte, Casas y Trujillo (1986) identifican las obligaciones de las partes; en cuanto al beneficiario, contempla en sus deberes la obligación de pagar regalías, las cuales serán determinadas bien sea por el volumen de la producción o, en razón de lo mencionado por Stumpf y que fue citado por Casas y Trujillo, según el estado de la técnica, cooperación entre partes y gastos de originación. Las partes indicarán de qué modo serán pagadas, pues podrá realizarse en un pago único, en regalías decrecientes en el tiempo, regalías por participación de capital, entre otras.

También existe la posibilidad de que el cedente, además de obtener las regalías, solicite que se conozca su marca en el exterior, situación que, nuevamente, corresponde a las partes acordar y que pauta una similitud con el contrato de licencia. Por su parte, el cedente cuenta también con obligaciones, las cuales se resumen en tres: Permitir que el beneficiario y con quién contrato, pueda hacer ejercicio del derecho al Know - How según lo acordado en el contrato. Así, indica que la obligación varía según la información otorgada, siendo que cuando habla de instrucciones, la obligación será de hacer mientras que la misma será de dar cuando se lleva a cabo por medio de objetos o documentos técnicos.

En cuanto a los vicios existentes al concluir el contrato, es obligación y responsabilidad del cedente responder por la utilizabilidad del objeto y realizabilidad técnica: debe asumir responsabilidad sobre los hechos que se producen en la vigencia del contrato durante la aplicación del Know - How adquirido.

Debe dejarse presente una discusión que sigue vigente al día de hoy y corresponde al uso de la terminología, diferenciando entre contrato o licencia; el fundamento para que sea considerado como licencia y como contrato ha sido acuñado por Benavente (2008). En su naturaleza como licencia, establece que el Know How no es un contrato, sino que es una generalidad que posibilita la creación de multiplicidad de contratos. En tanto, considera que es una licencia debido a que se da el derecho de explotación y uso del conocimiento a cambio de una contraprestación.

Por otra parte, los contradictores del concepto, considera que el término “licencia” es una confusión con el contrato de licencia de patente, se diferencia de la misma puesto que el Know How es un secreto que se brinda a término y de carácter oneroso, el cual se otorga gracias a derechos privativos que han sido otorgados o reconocidos por el Estado.

Se encuentra, doctrinalmente, una subdivisión en los tipos de contratos de licencia de Know - How, siendo los contratos exclusivos y los simples. Los contratos exclusivos son aquellos en los que el cedente se encuentra en la obligación de otorgar el derecho de uso al beneficiario dentro de un territorio mientras que, por su parte, la licencia simple faculta a que el cedente tenga la facultad y el derecho a competir contra el beneficiario dentro del mismo territorio.

En su estudio, se encuentra que ha sido caracterizado por ser un contrato sui generis, principal, atípico, consensual, constitutivo de relaciones jurídicas entre los contratantes, recíproco en cuanto a sus prestaciones, es conmutativo, complejo, de ejecución inmediata según sus efectos y que, por el tiempo de ejecución de las prestaciones, puede ser de ejecución única e inmediata o sucesivo y que puede ser paritario.

Por último, preservando la postura de Know How como contrato y no como licencia, se requiere establecer los elementos del contrato, siendo: cesión transmisión del derecho, conocimientos técnicos reservados, sujetos, contraprestación, cláusulas (entre las que se encuentra la cláusula de suministro de Know How, de confidencialidad, exclusividad, territorialidad, y de subconcesión del Know How) y plazo.

Consecuentemente, según lo definido por Benavente (2015), se encuentra que el término aplicable en la venta del Know How es la transferencia de la propiedad y no el traslado de dominio, esto tomando en consideración el hecho de que el término “dominio” es diferente al de “propiedad” y de la cual no se posibilita su equiparación, principalmente porque el concepto de dominio es propio de la titularidad sobre un objeto corporal; mientras que el término de propiedad, indica cuestiones como la titularidad o pertenencia de bienes.

2.2. Manifestaciones del Know - How en la actualidad

Como se dejó de presente con antelación, el Know How se caracteriza por preservarse en secreto, razón por la cual no se encuentra con facilidad qué empresas o personas han ofrecido este contrato y quienes son los beneficiarios del mismo. Sin embargo, se encuentra que es un mecanismo que ha sido implementado por numerosas empresas a lo largo de los años, como lo es el conocimiento obtenido por trabajar en la misma empresa durante cinco años, el cual daría lugar a un Know How sobre el trabajo de determinada entidad.

Así, su manifestación en la actualidad se encuentra desde el interés de que las empresas preserven la misma cantidad de personas y que mantengan su conocimiento actualizado y contribuyan al desarrollo de la empresa. Si una persona se desempeña durante un tiempo en el campo de la tecnología, tal conocimiento se valorizará gracias a la experiencia y será el sello distintivo del Know How.

Otro ejemplo que trae a colación un contrato atípico diferente es el de las franquicias, pues las técnicas dadas y ejercidas por una empresa franquiciadora para que le enseñe a los interesados (o franquiciados) a constituirse como tal, también es una modalidad de Know How.

La experiencia o el Know How, es el conocimiento general sobre el que operamos, lo que aumenta la probabilidad de adquisición de clientes e ingresos, supone una satisfacción para el cliente. En su lugar, el Know How dentro del conocimiento de gestión, se refiere a la capacidad de crear valor agregado para una actividad, es decir, aumentar el volumen de negocios y el número de clientes.

Unas relativas a las costumbres, son aquellas técnicas que realizan empleados de una empresa y que no se encuentran expresamente dentro de un manual, sino que se ha naturalizado dentro de sus funciones a lo largo del tiempo y es conocida por el resto del personal, incluso por los superiores jerárquicos.

2.3. Ventajas y críticas al contrato de Know - How

Las críticas al Know How se extienden desde su mera terminología y figura jurídica hasta cuestiones de fondo en cuanto al contrato. En principio, la crítica principal en su terminología se deriva del hecho de que unos doctrinantes lo consideran licencia mientras otros lo consideran contrato. Para su resolución resumida, es posible recurrir a Benavente (2008), quien establece que la diferencia reside en que el contrato de licencia y el Know How no coinciden en el hecho de que el Know How es secreto, formal, oneroso, dado según el

cumplimiento de un término y formal, las cuales no son características en un contrato de licencia.

También ha sido relacionado con otro contrato el cual es, efectivamente, típico, siendo éste el contrato de compraventa. En este aspecto, resulta incoherente realizar dicha relación, pues la compraventa se caracteriza por la tradición, dada desde el título y el modo. Sin embargo, en este particular no se habla específicamente de una venta o adquisición de la propiedad del Know How sino una cesión para la utilización, el cual se realiza por un término definido y no concuerda con lo dispuesto en la compraventa, en la que no habría dicha nuda propiedad. Se encuentra también que no puede disponer libremente del bien, evidenciando la no compatibilidad con la tipicidad del contrato.

En el mismo sentido, se encuentra la divergencia con el contrato de arrendamiento el cual según todos sus elementos es abiertamente opuesto y, en relación al contrato de asistencia técnica, su diferenciación principal se da en el hecho de que el mismo no se encuentra supeditado ni caracterizado por la confidencialidad.

Otras de las críticas o acotaciones a realizar son las derivadas del análisis de Tumbago, Gaibor, Paredes, Valarezo y Coello (2020), en cuanto establecen la posibilidad contratar ante la existencia de un Know How futuro ambas partes deben acordar desde la determinabilidad, lo cual sucede cuando el remitente se ocupa de desarrollar nuevos conocimientos tecnológicos que, una vez desarrollados, deben ser transferidos a las partes contratantes.

La contratación con tecnología e información derivada del Know How, permite una transferencia de tecnología más rápida y económica cuando un comercializador o distribuidor en un mercado competitivo tiene la capacidad de obtener información más técnica y precisa de la que un tercero tendría oportunidad de ofrecer en relación con el valor de la oferta de otro Competidor.

La implementación del Know How en una empresa es sumamente importante, pues esto aumenta el valor de la empresa donante ya que el conocimiento ayuda a aumentar la riqueza de otra empresa. Las empresas que facilitan esta información tratan de posicionarse como proveedores con una imagen más segura y valiosa por su calidad y competitividad.

Además, cabe recordar que los contratos de know-how suelen tratar con criterios de confidencialidad, y, además, cada empresa de la empresa protege el método y el factor de especialización que le otorga un mejor precio y valor en el mercado.

Como se mencionó anteriormente, se trata de un contrato que es atípico, pero que no desconoce el principio de autonomía de las partes, que se limita a lo que permite y no permite

la declaración de derechos, Código Civil, Constitución Política y legislación en general, es decir, no vulnera el orden público ni las buenas costumbres.

Cuando finaliza el contrato, el prestador del servicio puede quedarse con una copia de todo el conocimiento y así seguir beneficiándose de él. En este sentido, cabe señalar que dichos contratos pueden contener cláusulas específicas de confidencialidad, lo que significa que la parte cedente almacena cierta información durante el contrato y después, de modo que la parte cedente debe proporcionar el tipo de información al celebrar el contrato.

Una herramienta que incluye algunos conocimientos que los competidores pueden utilizar en su beneficio. Para una persona que adquiere conocimiento en un contrato de franquicia, después de la celebración del contrato, puede transferir el conocimiento a otros, porque si hay sanciones estrictas en el contrato para estas prácticas, entonces el punto icónico permanece, porque como es bien sabido, una vez hecha, nadie está obligado a cumplirla.

Consecuentemente, es inexistente una garantía real que indique que el beneficiario no dará un uso posterior a la información y herramientas obtenidas y de las cuales ya conoció su realización, funcionalidad y beneficios. Así, al culminar el contrato, existe la posibilidad de que el beneficiario utilice todo lo concerniente a la explotación del know how, así como devolver la documentación pertinente. Si bien es cierto se podrán recurrir a sanciones legales, también es cierto una vez vulnerado tal acuerdo, se da por cierto que se extenderá a lo largo del tiempo y que el “secreto” no será secreto más.

En tanto, es definitivamente importante establecer sanciones o cláusulas penales lo suficientemente prohibitivas y represivas en aras de evitar esta clase de problemáticas, puesto que se estaría desnaturalizando el propósito fundamental de esta normativa, el cual consiste en la protección de procedimientos secretos o reservados que dan cierta ventaja a la empresa y que, ante su conocimiento, traería consigo consecuencias tanto económicas como sociales y repercusiones en el Good Will del que ya eran acreedores.

Capítulo 3: Regulación existente para el contrato atípico de Know - How

En este capítulo se expondrá la regulación vigente para el contrato atípico de Know How y evidenciando su contraste tanto en Argentina como en Colombia.

3.1. Regulación vigente del Know - How en la normativa argentina

La legislación vigente para la normativa de los contratos que requieren alguna disposición de confidencialidad se circunscribe dentro de la ley de confidencialidad, la cual

establece generalidades sobre dicha prohibición de acceso a la información. En este sentido, dispone que las personas (sin importar su naturaleza física o jurídica) tendrán posibilidad de limitar e impedir el uso de información por parte de terceros siempre que la misma se encuentre bajo su dominio. En tanto, el conocimiento de dicha información corresponde a una divulgación legítima siempre que sea autorizada y, para obtener dicha calidad, se requiere el cumplimiento de diferentes condiciones, contempladas en la decisión 486 del 2000:

- a. Que la información objeto de protección sea secreta, que no sea de fácil acceso o conocimiento.
- b. Que, debido a su reserva, se encuentre sujeta a un valor comercial.
- c. Que haya circunstancias que hagan necesaria su preservación como secreta.

En este sentido, el artículo 260 de la Decisión 460 de 2000, establece la definición de secreto industrial en su artículo 260:

Artículo 260: se considerará como secreto empresarial cualquier información no divulgada que una persona natural o jurídica legítimamente posea, que pueda usarse en alguna actividad productiva, industrial o comercial, y que sea susceptible de transmitirse a un tercero, en la medida que dicha información sea

Una situación interesante es que, dentro de la misma normativa, la ley de confidencialidad de 1996, establece en su artículo tercero algunas limitaciones sobre su difusión fue de los términos contratados, sin consentimiento y sin justa causa:

Toda persona que, con motivo de su trabajo, empleo, cargo, puesto, desempeño de su profesión o relación de negocios, tenga acceso a una información que reúna las condiciones enumeradas en el artículo 1º y sobre cuya confidencialidad se los haya prevenido, deberá abstenerse de usarla y de revelarla sin causa justificada o sin consentimiento de la persona que guarda dicha información o de su usuario autorizado.

Consecuentemente, establece consecuencias de carácter penal y civil, como lo es la solicitud de medidas cautelares para que dicha conducta sea cesada, disposiciones penales generadoras de responsabilidad para la violación de secretos y el ejercicio de acciones civiles que se dirijan a la reparación del daño degenerado. Ante la ley de confidencialidad, se encuentran algunas objeciones, siendo posible resaltar: ¿qué circunstancia o quién determina que la persona tiene el control legítimo sobre un secreto? y, ¿las prácticas que realizan las personas con tal conocimiento son honestas?

Como respuesta a las cuestiones planteadas, será necesario recurrir a lo conceptualizado por Praxedis (2022), quien brinda claridad respecto al término de “control legítimo” en cuanto al secreto industrial; establece que quién tiene control legítimo de un secreto es aquél que es

dueño del mismo y es su acreedor ante la ley, de forma en la que el secreto es una disposición particular sobre sus componentes que no resulta ser de libre acceso para las demás personas y que, el modo de obtener el mismo, es siempre que se delimite a aquellas personas o empresas que reciban la información gracias a la potestad del dueño del secreto industrial y que, con todo ello, haya establecido medidas acordes a la preservación de la reserva del secreto en cuestión.

Mientras que, en la segunda cuestión planteada, Praxedis (2022) también la resuelve desde la óptica normativa en la que determina que la ley es quien, primordialmente, brinda luces sobre las prácticas comerciales honestas y los usos contrarios a dichas costumbres, evidenciándose en situaciones como el incumplimiento de contratos acordados, el abuso de confianza de alguna de las partes, la instigación a la infracción y adquisición de información que no ha sido divulgada por terceros que supieran o no sobre la misma o por negligencia grave.

Una diferencia sumamente importante es que en la legislación argentina se contempla registrar los contratos como el "Know How" mientras que en Colombia, dicha inscripción y registro dependerá únicamente de la voluntad de las partes.

3.2. Regulación vigente del Know - How en la normativa colombiana

En Colombia, el análisis realizado sobre el Know How se realiza sobre posiciones doctrinales y algunas cuestiones normativas y jurisprudenciales que brindan luz sobre su aplicación y funcionalidad, esto sin indicar que ha sido reglamentado. Se expondrá desde el símil con la figura de secreto industrial debido a que suele ser utilizada indistintamente a pesar de que ya en este texto se manifestaron sus diferencias tanto en su esencia como en su forma.

Así, desde la postura del régimen constitucional, se encuentra que el Estado se ha atribuido diferentes obligaciones derivadas de la protección de la propiedad intelectual según lo dispuesto por la ley. Debe realizarse el salvamento para dejar claridad de que el Know -How en sí mismo no se encuentra establecido como propiedad intelectual y, consecuentemente, no será protegido por patentes. Sin embargo, no se desconoce su naturaleza e influencia en materia comercial, societaria e industrial, de la cual se deriva la exigencia de confidencialidad.

En tal sentido, algunas disposiciones normativas vigentes en la materia dentro del ordenamiento jurídico colombiano es el artículo primero del Decreto 2123 de 1975, en la que se define el Know – How: “Entiéndase por Know – How la experiencia secreta sobre la manera de hacer algo, acumulado en un arte o técnica y susceptible de cederse para ser aplicada en el mismo ramo, con eficiencia”.

Por medio del Decreto 2650 de 1993, proferido el día 29 de diciembre establece, a través de su artículo décimo quinto: “El conocimiento práctico sobre la manera de hacer o lograr algo con facilidad y eficiencia aprovechando al máximo los esfuerzos, habilidades y experiencias acumuladas en un arte o técnica”.

En cuestión jurisprudencial, será necesario recurrir a algunas sentencias proferidas por diferentes altas cortes; iniciando entonces con la Corte Constitucional, la cual estudia la confidencialidad y protección al derecho de la propiedad en la sentencia T - 381 de 1993, la cual corresponde a una acción de tutela en la que la DIAN exigía a Bavaria S.A, brindar conocimiento del cuadro de estándares tanto de maltas como de sus cervezas, situación que afectaba el derecho ya mencionado.

En el mismo sentido, la Corte Constitucional en la misma sentencia, T - 381 de 1993, se permite relacionar al concepto del Know How y su importancia dentro de su patrimonio. Nuevamente, lo encuentra como una subcategoría dentro de la propiedad industrial, concepto que al día de hoy sigue en discusión debido a su naturaleza ambivalente.

Así, la Corte Constitucional en la sentencia T - 381 de 1993, ha establecido que la propiedad industrial se encuentra como parte de los secretos empresariales e identifica que los mismos se componen de una pluralidad de factores tanto técnicos como científicos que permiten y posibilitan la creación, transformación y fabricación de productos que traen consigo resultados propios de la empresa o persona que es dueña de los mismos. Acorde con lo expuesto, se faculta que sea distinguido el concepto del “Know How”, el cual debe ser sujeto de protección y seguridad por parte del Estado en cumplimiento de la disposición constitucional que contempla el respeto sobre la propiedad, incluso si la misma es intelectual o industrial. Consecuentemente, el objeto de protección jurídica es el proceso del conocimiento adquirido hasta su resultado, las cuales pertenecen a una empresa o persona y forman parte de un activo intangible contabilizado en su patrimonio y su Good Will.

Por su parte, la una de las entidades más importantes dentro de la jurisdicción dió lugar a un análisis sobre éste tema. De tal suerte, el Tribunal Superior de Bogotá D.C., en sentencia de tutela del 15 de enero de 1993 dijo que tanto las reglas, procedimientos, planes, métodos y demás reglamentaciones utilizadas en actividades económicas y comerciales son parte del patrimonio y objeto de constituir derecho de propiedad; en tanto, los conocimientos mencionados se reconocen como Know How y tienen participación activa, aunque no regulada en el ordenamiento jurídico colombiano. Una de sus manifestaciones en cuanto la protección otorgada por el Estado, es la existencia de disposiciones penales que tipifican la divulgación de información por parte de quienes no tienen legitimidad para hacerlo, y la consolidación de

competencia desleal para aquellos quienes obtuvieron secretos industriales y comerciales ajenos sin que mediara legitimidad en tal obtención.

En atención a lo resuelto en la tutela previamente mencionada, por medio de la impugnación y en segunda instancia que, en razón a la jerarquía, correspondió a Corte Suprema de Justicia en fallo de segunda instancia de la tutela anterior, indica que el Secreto Industrial tiene especial importancia debido a que es es privado en la actividad industrial y comercial, siendo un derecho de toda empresa y persona que exista cierta información o procedimientos que no son de libre conocimiento o acceso y que, las mismas, sólo serán conocidas para algunas personas siempre que se haga de manera voluntaria por el dueño de tal información y se mantenga reservado para otros. Perentorio se hace señalar que debe siempre sujetarse a la legislación vigente, buenas costumbres y el orden público de la Nación.

Por su parte, se encuentra también una decisión que si bien no es taxativamente nacional pero que ha generado influencia en el régimen de la propiedad industrial es la decisión 486 del 2000, la cual fue proferida por la Comisión de la Comunidad Andina y por medio de la cual se crea un régimen común de propiedad industrial que sustituye a la Decisión 344. En esta legislación, el secreto empresarial es conceptualizado y explica que es objeto de comercialización y transmisión. Indica que esta figura cuenta con protección por parte del Estado y confidencialidad.

En general, la información obtenida resulta ser relativamente poca debido a que, precisamente, no existe una protección o reglamentación al respecto y todo lo que se ha considerado al día de hoy, es resultado de un análisis doctrinal; en Colombia, podría decirse que existe cierta protección, pero la misma se encuentra supeditada al Secreto Industrial y la Propiedad Intelectual en general, pero no se identifican los límites de este concepto y su aplicación en concreto.

En cuanto a la transmisión del conocimiento obtenido por medio del contrato de Know How, se expone una dificultad para que el Estado por medio de sus instituciones e intendencias cumpla con su función de vigilar y controlar en algunos negocios; se reitera la inestabilidad jurídica de la que son causantes.

Conclusiones

Finalmente, para concluir, se encuentra que el contrato de Know How es un contrato innominado y atípico que ha surgido en razón del mundo globalizado de la severa influencia de la tecnología en la actualidad. Así, se encuentra que el derecho, al igual que la sociedad, es dinámico y permite que sea ajustado a las nuevas necesidades del mercado. Por tanto, se encuentra que, precisamente por darse gracias a la globalización, se encuentra presente en otros los ordenamientos jurídicos.

El Know How es una evidencia del desarrollo en materia comercial, industrial y financiera, pues si bien es cierto que su existencia se remonta a años previos a la Revolución Industrial, se encuentra que la misma fue la propulsora de la creación de contratos en los que el conocimiento técnico sea transferido y mediado por un negocio jurídico de naturaleza oneroso y confidencial. El Know How es, en español, entendido como el “saber cómo” y suele ser usado de forma indistinta en cuanto al secreto industrial, situación que llevó a que se estudiara desde tal concepto en la comparativa con la normativa vigente tanto en Argentina como en Colombia.

Consecuentemente, la reglamentación en los diferentes países es diversa, pero coincide en sus elementos esenciales, como lo es la confidencialidad, conocimientos técnicos y consentimiento como fundamento de los contratos atípicos debido a que no se encuentran determinados a ningún contrato que ya se encontrara predefinido.

Sin embargo, sí es necesario que el Congreso establezca una normativa con cierta amplitud dentro de la cual se pueda ajustar este contrato y se establezca su diferencia sustancial con otros contratos que se relacionan, llámense de licencia, compraventa e, incluso en algunas posiciones doctrinales, el contrato de arrendamiento. Una regulación permitiría realizar control sobre prácticas como la competencia desleal en la que se deriva el abuso de la posición dominante y la revelación de secretos industriales que, como se expuso en el texto, indican en sí mismas una manifestación de competencia desleal que no puede ser reducida a un simple abuso y, consecuentemente, ignorada.

Referencias

- Alfaro, M. (2013). El Know - How y su aplicación práctica en el contrato de franquicia. *Revista Judicial*. 273 (234) 237 – 246. <https://studylib.es/doc/5103455/el-know-how-y-su-aplicación-práctica-en-el-contrato-de-fr...>
- Ayala, M. (2020, 17 de octubre). La importancia de los contratos atípicos en el marco de un mundo globalizado. Blog de derecho de los negocios. Universidad Externado de Colombia. <https://dernegocios.uexternado.edu.co/la-importancia-de-los-contratos-atipicos-en-el-marco-de-un-mundo-globalizado/>
- Benavente, H. (2008). El contrato de Know How o de provisión de conocimientos técnicos: Aspectos a ser considerados para su regulación normativa. *Revista Ius Et Praxis*. No. 2. 407 – 457. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-00122008000200012
- Benavente, H. (2015). El contrato de Know How y otras modalidades contractuales. *Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México*. <http://ru.juridicas.unam.mx/xmlui/handle/123456789/36056>
- Bosch, E., Del Pozo, P. y Vaquer, A. (2016). Teoría General del Contrato: Propuesta de regulación. <https://www.marcialpons.es/media/pdf/9788491230557.pdf>
- Camacho, M. (2005). Régimen jurídico aplicable a los contratos atípicos en la jurisprudencia colombiana. *Revista e – Mercatoria*. Volumen 4 (Número 1). <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2106/1883>
- Chuliá, V. (2002). *Introducción al Derecho Mercantil* (24 Ed). Editorial Tirant Blanch.
- Congreso de la República de Colombia. (1873). Ley 57 de 1887. Código Civil de Colombia. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1827111>
- Congreso de la Nación Argentina. (2014). Ley 26.994. Código Civil y Comercial de la Nación. <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000239999/235975/texact.htm>
- Comisión de la Comunidad Andina. (2000). Decisión 486 del 01 de diciembre del 2000. Régimen Común sobre la Propiedad Industrial. https://propiedadintelectual.unal.edu.co/fileadmin/recursos/innovacion/docs/normatividad_pi/decision486_2000.pdf
- Congreso de la Nación de Argentina (1996). Ley 24766 del 18 de diciembre de 1996. Ley de confidencialidad. <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-24766-41094>

- Congreso de la República de Colombia. (1975). Decreto 2123 de 1975. Reglamenta el ordinal 7 del artículo 14 y el artículo 95 del Decreto 2053 de 1974. <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1403436>
- Corcuera, U. (2008). El contrato de Know How: Análisis comparado y propuesta de regulación en el ordenamiento jurídico nacional. Tesis para optar el grado académico de Magister en Derecho. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/188/Corcuera_bu%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Corte Constitucional de Colombia. (1993). Sentencia de tutela 381 de 1993. Magistrado Ponente Dr. José Gregorio Hernández Galindo. <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/1993/T-381-93.htm>
- District Court of the District of Maryland. (1946). Mycalex Corp. of America Vs. Pemco Corp, 68 U.S.P.Q. 317, 322; 64 F. Supp. 420 (D.M.D.) affirmed 1947, (159 F. 2 d 907) cit. por LADAS Stephen. Patents, Trademarks, and related rights. National and International Protection. V. III, Harvard U. Press. Cambridge, Massachusetts, 1975. P. 1617. cit. y traducido por CONSTANTIN CASAS. Ob. Cit. P. 16
- Gómez, J. (1974). El secreto industrial: Concepto y protección. Madrid, España. Editorial Tecnos. Editorial Tecnos.
- Jurío, M. y Parra, R. (2015). El concepto de contrato en el Código Civil y Comercial de la Nación. Revistas Anuales de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Universidad Nacional de La Plata.
- López, D. (2006). Know -How: Una visión comparada. Facultad de Derecho. Universidad de los Andes.
- Massaguer, J. (1989). El Contrato de licencia de Know How. Editorial Bosch, Barcelona.
- Narváez, J. (1990). Obligaciones y contratos mercantiles. (1ª Ed). Temis.
- Ortega, M. (2001). Contratos nominados e innominados, típicos y atípicos, y su relación con las normas legales. Universidad de Lima, Perú.
- Ovsejevich, L. (1971). Contratos, cátedra de derecho civil del Dr. Federico Videla Escalada. El consentimiento: Sus términos. Tomo I – Buenos Aires, Editor Víctor P. De Zavalía, 1971 – Páginas 265 a 300.
- Pérez, A. (2008). Una revisión del concepto clásico de contrato. Una aproximación al contrato de consumo. Volumen (38), 453 – 479. <https://www.redalyc.org/pdf/1514/151412826007.pdf>

- Porras, H. y Royero, L. (2020). Las condiciones de validez y eficacia del contrato atípico de “Joint Venture” en el Ordenamiento Jurídico Colombiano. [Monografía Jurídica para optar al título de abogados] Universidad Cooperativa de Colombia. Facultad de Derecho. Barrancabermeja.
<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/663d5940-2b0c-4850-bb0c-0c2a77c73268/content>
- Praxedis, M. (2002). Derecho Industrial y de Informática. “Secreto Industrial”: ¿Nueva categoría de Propiedad Industrial? Colegio de Escribanos de la Provincia de Córdoba. Revista Notarial. <https://escribanos.org.ar/rnotarial/wp-content/uploads/2015/07/RNCba-82-2003-04-Doctrina.pdf>
- Salcedo, A. (2017). Los contratos atípicos y los mecanismos para su interpretación. <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/759/document.pdf?sequence=2>
- Simental, V. (2008). Contratos. Consideraciones en torno a su definición. Revista de Derecho Privado, nueva época, año VII. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Stumpf, H. (1984) El contrato de Know How. Bogotá, Colombia. Temis.
- Tamayo, A. (1990). Manual de obligaciones: Teoría del acto jurídico y otras fuentes. Editorial Derecho y ley LTDA.
- Tribunal Superior de Bogotá D.C. (1993). Sentencia de tutela del 15 de enero de 1993. Magistrado Ponente Dr. José Gregorio Hernández Galindo.
<https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/1993/T-381-93.htm>
- Vega, M. (2010). Apuntes sobre los contratos atípicos o innominados. Gestión en el Tercer Milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM (Vol. 13, N° 25, Lima, julio 2010).

Bibliografía

- Albornoz, D. y Monsalve, M. (S.F). Protección jurídica del contrato de Know - How en el Ecuador. UDA Law Review.
- Alcántara, O. (2000). El contrato de licencia de Know How y la regulación de las obligaciones de confidencialidad y no competencia. Universidad de Lima. Lima, Perú.
- Alvarado, L. (2021). Protección contractual de los conocimientos técnicos. Universidad de Belgrano. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales. Buenos Aires, Argentina.

- Bernal, R. (2006). Curso de Derecho Privado Romano. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Bianchi, A. (1981). Tutela de los conocimientos técnicos no patentados. Contratos de know how y obligación de no comunicación a terceros, *Derecho Industrial*.
- Cámara, B. (2008). Apuntes a la clasificación de los contratos en típicos, atípicos y mixtos. *Revista electrónica del Instituto de Investigaciones “Ambrosio L. Gioja” - Año II, Número 3, primavera. Facultad de Derecho. Universidad de Buenos Aires.*
- Chamorro, M. (2011). Aspectos jurídicos de los contratos de cesión y licencia de Know How en Derecho Español. *Revista e-Mercatoria*.
- Castaño, C. y Arias, J. (2015). Aproximación a la valoración del Know How de una institución del sistema regional de innovación en Antioquia. *Civilizar 15 (28)*.
- Gómez, N. (2010). Estrategias de protección del Know How en el contrato de franquicia de servicios en Costa Rica. Universidad de Costa Rica. Facultad de Derecho. San José, Costa Rica.
- Hermoza, J. (2014). Correlación entre el contrato de Know How y el objeto física y jurídicamente posible como elemento del negocio jurídico.
- Huerta, F. (2004). Expansión de Negocio a través de la venta del Know How. Estudio de caso. Universidad Iberoamericana. Ciudad de México. México.
- Mérida, C. (2019). Análisis jurídico doctrinario del Know - How y las cláusulas de confidencialidad para la eficacia de los contratos de franquicia internacional. Facultad de Derecho. Universidad del Istmo.
- Orlas, C., y Zapata, F. (Sin fecha). El Know How y el abuso de la posición dominante en las prácticas de competencia desleal en Colombia.
- Puertas, J. (2016). El contrato de Know How. Universidad Científica del Perú. Facultad de Derecho y Ciencias Políticas. San Juan Bautista, Perú.
- Resqui, J. (S.F). Que es el “know-how”. ¿Los secretos industriales o comerciales, son tan secretos? Su relación con las patentes. Protección del secreto en la legislación argentina. Doctrina. Primer Premio del Concurso del Día Universal de la Propiedad Intelectual Organizado por CPACF - Instituto de Derecho de la Propiedad Industrial
- Ronderos, J. (2011). Contratos atípicos en las entidades descentralizadas del orden nacional sometidas al estatuto general de contratación de la administración pública. Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Facultad de Jurisprudencia. Bogotá.

- Segura, R. (2012). El contrato de Know How y la Licencia del Know How. Revista El Foro. Colegio de Abogados. Costa Rica.
- Soria, A. y Osterling, M. (Sin fecha). El contrato de Know How:* Apuntes acerca de sus elementos esenciales.
- Universidad EAFIT. (2017). Reglamento de propiedad intelectual. Bogotá. Colombia.
- Vidal, M. y Ramón, O. (S.F). El Know How y su protección en España.
- Villatoro, C. (2019). Análisis jurídico doctrinario del Know How y las cláusulas de confidencialidad para la eficacia de los contratos de franquicia internacional.