

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**LA IMPORTANCIA DE UNA RECOPIACIÓN DE LOS NUEVOS CONTRATOS
ATÍPICOS MERCANTILES**

JENNIFER MARÍA HERNÁNDEZ PALOMO

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2009

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES**

**LA IMPORTANCIA DE UNA RECOPIACIÓN DE LOS NUEVOS CONTRATOS
ATÍPICOS MERCANTILES**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

JENNIFER MARÍA HERNÁNDEZ PALOMO

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Guatemala, octubre de 2009.

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO: Lic. Bonerge Amilcar Mejía Orellana

VOCAL I: Lic. César Landelino Franco López

VOCAL II: Lic. Gustavo Bonilla

VOCAL III: Lic. Erick Rolando Huítz Enríquez

VOCAL IV: Br. Marco Vinicio Villatoro López

VOCAL V: Br. Gabriela María Santizo Mazariegos

SECRETARIO: Lic. Avidán Ortiz Orellana

RAZÓN: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y contenido de la tesis” (Artículo 43 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales del Examen General Público)

CESAR AUGUSTO LOPEZ AVILA
Abogado y Notario

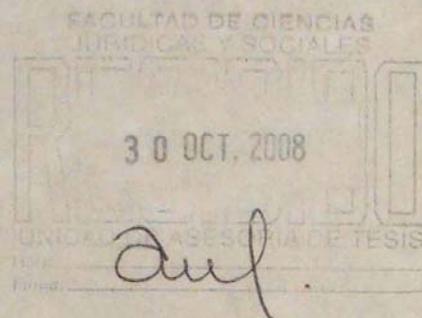
11 Calle 6-23, Zona 1, 3er. Nivel, Oficina 2
Ciudad de Guatemala

Teléfonos: 2220-0017 / 2232-5114 / 2251-2816
5811-9562



Guatemala, 13 de octubre de 2008.

Señor
Decano
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Licenciado
Bonerge Amílcar Mejía Orellana
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad.



Señor Decano:

Atentamente me dirijo a usted para manifestarle que me fue notificada la providencia de fecha veintitrés de septiembre de dos mil ocho, mediante la cual se me designó Consejero de Tesis de la estudiante JENNIFER MARÍA HERNÁNDEZ PALOMO, quien desarrolló el tema **“LA IMPORTANCIA DE UNA RECOPIACIÓN DE LOS NUEVOS CONTRATOS ATÍPICOS MERCANTILES SURGIDOS DEL AÑO 2006 AL 2007”**.

A) En cumplimiento de esa designación procedimos, de común acuerdo, con la señorita Hernández Palomo a establecer los puntos desarrollados en los cinco capítulos, buscando determinar la bibliografía utilizada. Concluida la primera revisión se sugirió a la autora que introdujera modificaciones, fundamentalmente de forma, relativos a técnicas de investigación, citas bibliográficas y de redacción, las cuales se implementaron con su consentimiento previo.

B) Sugiero que el título del trabajo sea el siguiente **“LA IMPORTANCIA DE UNA RECOPIACIÓN DE LOS NUEVOS CONTRATOS ATÍPICOS MERCANTILES”**, porque, como bien lo indica la autora, un porcentaje mayoritario de los analizados han surgido antes de ese lapso y varios de ellos tienen plena aplicación en Guatemala.

C) El trabajo de tesis está contenido en cinco capítulos; en el primero la autora hace una breve reseña de las características del Derecho Mercantil, identificando los contratos típicos regulados en la legislación nacional. En el capítulo segundo, se refiere a catorce contratos atípicos que han ido surgiendo y utilizándose en las relaciones mercantiles, entre los que destacan el de franquicia, arrendamiento financiero, sociedad financiera y habilidades técnicas. En el capítulo tercero hace referencia a nuevas formas de contratación y el subsecuente desarrollo del comercio. En el capítulo cuarto se hace hincapié en el fenómeno de la globalización que, como proceso continuo y dinámico, ha confrontado las leyes de los países en desarrollo, provocando la necesidad de que se analicen nuevas formas de negociación. La autora



hace aportes personales importantes –cuya redacción, contenido, metodología y contenido se han respetado–.

D) Para el desarrollo del trabajo, la autora hizo uso de los métodos analítico y sintético. En cuanto al primero, partiendo de que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos, el punto central se dividió en varios temas con la finalidad de poder abarcar el mayor número de contratos atípicos, para poder analizar sus causas, naturaleza y efectos. En relación al método sintético, como unión de elementos para llegar a un todo, la autora se concretó a analizar las características y aplicaciones generales de los contratos atípicos.

E) El aporte científico del trabajo de tesis estriba en el hecho de que la autora en su investigación se concretó a recopilar e identificar los contratos mercantiles atípicos, en los que por su naturaleza y características también prevalece el principio de la verdad sabida y buena fe guardada. En el desarrollo del trabajo se utilizó metodología adecuada y la bibliografía utilizada fue la adecuada para el desarrollo del tema.

F) En las conclusiones la autora, de manera particular, se refiere al constante cambio de los contratos atípicos derivados de la influencia de la globalización y, por ende, la ausencia de bibliografía, circunstancia que conlleva que, en algunos casos, no se tenga certeza de la evolución y progreso de los contratos.

G) En lo relativo a las recomendaciones, comparto la posición de la autora relativa a que se organicen talleres para tener un mejor y mayor conocimiento de las nuevas formas de contratación mercantil que están surgiendo en el ámbito del Derecho Mercantil.

H) Se establece que se cumplieron los requisitos exigidos por el Artículo 32 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, por lo cual, resulta procedente dar el presente dictamen favorable, aprobando el trabajo de tesis revisado.

Aprovecho la oportunidad para reiterarle al señor Decano mis muestras de distinguida consideración, suscribiéndome como su atento servidor,

CESAR AUGUSTO LOPEZ AVILA
ABOGADO Y NOTARIO

UNIVERSIDAD DE SAN
CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES

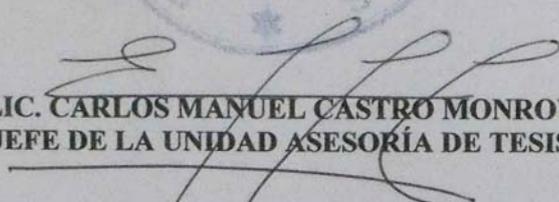
Ciudad Universitaria, Zona 12
GUATEMALA, C. A.



UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES. Guatemala, siete de noviembre de dos mil ocho.

Atentamente, pase al (a la) LICENCIADO (A) JUAN FRANCISCO DURÁN PALOMO, para que proceda a revisar el trabajo de tesis del (de la) estudiante JENNIFER MARÍA HERNÁNDEZ PALOMO, Intitulado: "LA IMPORTANCIA DE UNA RECOPIACIÓN DE LOS NUEVOS CONTRATOS ATÍPICOS MERCANTILES".

Me permito hacer de su conocimiento que está facultado (a) para realizar las modificaciones de forma y fondo que tengan por objeto mejorar la investigación, asimismo, del título de trabajo de tesis. En el dictamen correspondiente debe hacer constar el contenido del Artículo 32 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, el cual dice: "Tanto el asesor como el revisor de tesis, harán constar en los dictámenes correspondientes, su opinión respecto del contenido científico y técnico de la tesis, la metodología y técnicas de investigación utilizadas, la redacción, los cuadros estadísticos si fueren necesarios, la contribución científica de la misma, las conclusiones, las recomendaciones y la bibliografía utilizada, si aprueban o desaprueban el trabajo de investigación y otras consideraciones que estimen pertinentes".


LIC. CARLOS MANUEL CASTRO MONROY
JEFE DE LA UNIDAD ASESORÍA DE TESIS



cc.Unidad de Tesis
CMCM/ragm



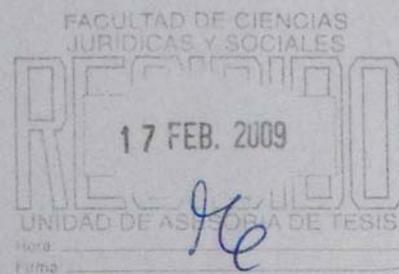
BUFETE COLECTIVO DE ABOGADOS Y NOTARIOS DURAN PALOMO & ASOCIADOS

Guatemala, 17 de febrero de 2009.

Licenciado

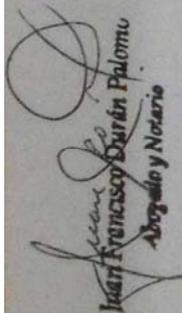
Carlos Manuel Castro Monroy
Jefe de Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Licenciado Castro Monroy:



Hago de su conocimiento, que en cumplimiento de lo resuelto con fecha siete de noviembre de dos mil ocho, he procedido a revisar el trabajo de tesis de la ponente **JENNIFER MARÍA HERNÁNDEZ PALOMO**, titulado "LA IMPORTANCIA DE UNA RECOPIACIÓN DE LOS NUEVOS CONTRATOS ATÍPICOS MERCANTILES". En virtud del nombramiento de revisor de tesis recaído en mi persona, procedo a externar opinión favorable, por las razones siguientes:

- A) Que en el trabajo de tesis, se postulan planteamientos objetivos, sobre la importancia que merecen todos y cada uno de los contratos atípicos de naturaleza mercantil, que son vitales para la seguridad y certeza jurídica en un estado de derecho;
- B) Es importante mencionar que la tesis contiene fundamentos doctrinarios, especialmente vinculados a los diversos contratos atípicos, que determinan un amplio conocimiento científico, sobre el tema en particular, por lo tanto, se da cobertura total a los elementos personales y materiales, que constituyen la relación contractual pretendida, procedí a revisar los diferentes métodos empleados, los cuales fueron; el analítico, cuyo cometido fue descomponer el tema central en varios subtemas, con el propósito de encontrar posibles soluciones; el sintético mediante el cual se relacionaron hechos aislados para poder así formular una teoría unificando diversos elementos. La autora del trabajo de tesis, utilizó adecuadamente metodología de investigación en ciencias jurídicas, que le permitió arribar a conclusiones y recomendaciones, con un alto


Juan Francisco Durán Palomo
Abogado y Notario

15 Avenida 24-39 Zona 12, La Reformita
Tel. 2442-1297 Fax. 2476-6888

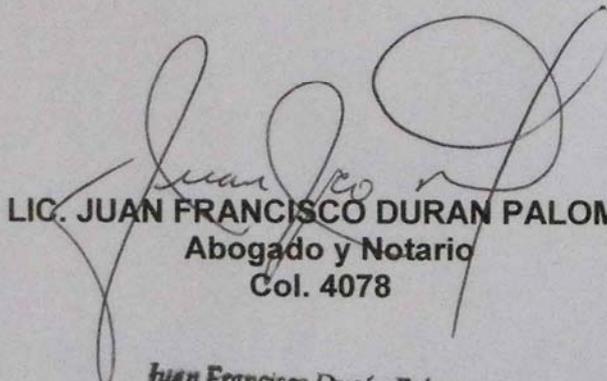


BUFETE COLECTIVO DE ABOGADOS Y NOTARIOS DURAN PALOMO & ASOCIADOS

contenido legal y de alcances significativos, si se toma en consideración toda la bibliografía y extractos pertinentes, que hacen interesante y de consulta obligada la investigación practicada; como se observa en el anexo "A".

- C)** Cabe destacar la relevancia jurídica del presente trabajo de tesis, en virtud que hace una gama de recopilación de los contratos de mayor circulación en el contexto legal, lo que determina que es un trabajo de obligada consulta para los estudiosos del derecho, muy especialmente de los Abogados y Notarios, que constantemente prestan asesoría en materia del derecho mercantil o comercial.
- D)** Se establece, que se cumplieron los requisitos exigidos por el Artículo 32 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, por lo cual resulta procedente dar el presente dictamen favorable, aprobando el trabajo de tesis revisado.

Atentamente,


LIC. JUAN FRANCISCO DURAN PALOMO.
Abogado y Notario
Col. 4078

Juan Francisco Durán Palomo
Abogado y Notario

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES

Ciudad Universitaria, zona 12
Guatemala, C. A.



DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Guatemala, veintiséis de agosto del año dos mil nueve.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la Impresión del trabajo de Tesis del (de la) estudiante JENNIFER MARÍA HERNÁNDEZ PALOMO. Titulado LA IMPORTANCIA DE UNA RECOPIACIÓN DE LOS NUEVOS CONTRATOS ATÍPICOS MERCANTILES. Artículos 31, 33 y 34 del Normativo para la elaboración de Tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público.-

CMCM/nmrr.



DEDICATORIA

- A DIOS:** Todo poderoso, único, digno de alabanza y adoración por haberme dado sabiduría para cumplir mis metas y al arcángel Gabriel y mi ángel de la guarda Yehuah.
- A MIS PADRES:** María Nora Palomo Najarro y Eduardo Hernández Monzón, y mis hermanos.
- A MIS ABUELOS:** José Ignacio Palomo Beteta, por su amor sacrificio y apoyo constante, y a Carmen Amanda Palomo que estará conmigo (Q.P.D), y a mi tía abuela Olivia Palomo.
- A MIS SOBRINOS:** Joshua y Jacob Cantú Hernández, Carlos Alejandro y Alex Cristian Hernández de la Roca.
- A LOS PROFESIONALES:** Lic. Francisco Durán, Cesar López, Juan Francisco Flores, Daniel Gallardo y Licdas. Brenda Alcántara, Sandra de Herrera.
- A:** La destacada Universidad de San Carlos de Guatemala y en especial a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.

ÍNDICE

	Pág.
Introducción	i
CAPÍTULO I	
1. Derecho mercantil	
1.1. Definición	1
1.2. Características del derecho mercantil.....	1
1.3. Definición de los contratos típicos y atípicos	2
1.4. Contratos típicos.....	5
1.5. Definición y clasificación de los contratos mercantiles y civiles.....	5
1.6. Compraventa mercantil	7
1.7. Modalidades de la compraventa mercantil	7
1.8. Contratos típicos mercantiles ejemplos.....	9
1.9. Contrato suministro	9
1.10. Contrato de depósito mercantil.....	10
1.11. Contrato de cuenta corriente	11
1.12. Contrato cartas órdenes de crédito	12
1.13. Contrato de fideicomiso.....	12
CAPÍTULO II	
2. Contratos atípicos más destacados.....	13
2.1. Contrato de franchising, (franquicia).....	14
2.2. Contrato de leasing, (arrendamiento financiero).....	16
2.3. Contrato de renting, (arrendamiento).....	18
2.4. Contrato de factoring, (sociedad financiera).....	19
2.5. Contrato de know how, (habilidades técnicas)	21
2.6. Contrato de management, (administración)	23
2.7. Contrato de underwriting, (financiamiento).....	25
2.8. Contrato de holding, (sociedad auxiliares)	27
2.9. Contrato de concesiones mercantiles.....	28
2.10. Contrato de joint ventures, (colaboración empresarial)	30
2.11. Contrato de pool, (intercambio de acciones)	32
2.12. Contrato pool aeronáutica, (redistribución de rutas aéreas).....	33
2.13. Contrato de country club, (club de campo).....	36
2.14. Contrato de tiempo compartido	37
CAPÍTULO III	
3. Nuevos contratos atípicos	39
3.1. Contrato de esponsorización, (el contrato de patrocinador)	39
3.2. Contrato de publicidad	43
3.3. Contrato psicólogo	44
3.4. Contrato llave en mano	46
3.5. Contrato informático	48
3.6. El contrato internacional de ingeniería.....	50
3.7. Contrato de lease back, (contrato de devolución financiera).....	51

3.8. Contrato de confirming, (contrato de confirmar)	55
3.9. Contrato de capitalización de hacienda	56
3.10. Contrato explotación en participación	58
3.11. Contrato outsourcing, (servicios informáticos).....	60
3.12. Contrato de cesión de sueldo por obra	63

	Pág.
3.13. Contrato de financiación nacional e internacional, para operaciones de protección de transferencia tecnológica	64
3.14. Contrato de spedalita, (hospitalización).....	66
3.15. Contratos de colaboración empresaria	68
3.16. Contrato de compromiso de unión temporal de empresas	69
3.17. Contrato de gestión de servicios públicos	70
3.18. Contrato de obras	70
3.19. Contrato de concesión de obras públicas.....	71
3.20. Contrato de cooperación y dominación tecnológica	72
3.21. Contrato de co-branding, (doble-marca).....	73
3.22. Contrato de putting out system, (repartiendo sistemas)	74
3.23. Contrato just in time, (justo a tiempo)	75
3.24. Contrato de royalty, (regalías).....	77

CAPÍTULO IV

4. La importancia de la globalización en los contratos atípicos nuevos.....	79
4.1. La importancia de la recopilación del material.....	82
4.2. Aplicar a estudiantes de las distintas universidades.....	82
4.3. Sugerir que se implementan dentro del ámbito del país.....	84
4.4. Los registros mercantiles.....	87
4.5. Comercio internacional.....	89
CONCLUSIONES.....	93
RECOMENDACIONES.....	95
ANEXO I.....	99
BIBLIOGRAFÍA.....	101

INTRODUCCIÓN

En el análisis de la presente investigación sobre los nuevos contratos atípicos, se demuestra la importancia de la actualización de esta información, ya que por su naturaleza, y característica no están tipificados en la ley, por lo que demuestra la importancia de este trabajo.

Bajo esta concepción la problemática, que se centra en la influencia que poseen los estudiantes, demuestra la necesidad, de ampliar sus percepciones y perfeccionar su preparación en el estudio y manejo de la situación hoy, en referencia al tema, se manifiesta con una limitación de argumentos, y lo poco formalista del derecho mercantil, lo hace adaptable a diferentes tipos de circunstancias, que surgen con el tiempo.

La trascendencia del material se fundamenta en el desarrollo y recopilación de ésta, e incorporándolo a las distintas universidades, vendrá a facilitar el conocimiento del contenido, para colaborar con la formación de profesionales de éxito.

Como objetivo general, puedo mencionar el conocimiento y análisis del progreso de la formación de los convenios, y el objetivo específico, se presenta que el estudiante, comerciante y profesionales del derecho, incursione y descubra lo básico, importante y necesario que son las nuevas transacciones atípicos. La hipótesis de investigación demuestra la importancia de una recopilación de material de los nuevos contratos atípicos que favorece a los estudiantes.

Supuestos, logro indicar una mayor preparación en el ámbito del derecho mercantil; con la incorporación del material de estudio surge el entendimiento de las nuevas estipulaciones.

Algunos términos más destacados son la contratación que significa el acuerdo entre dos o más personas que se unen por un tiempo determinado, realizando un objetivo.

Otro término es lo atípico que se define como una acción que no se adecua a una norma o ley preestablecida.

En el primer capítulo se despliega, una cantidad de vínculos contractuales previstos en los textos jurídicos tradicionales, la utilización, por parte del derecho, de estas figuras contractuales son necesarias dentro de esta carrera; dentro del segundo capítulo, se desarrolla los contratos atípicos más conocidos, ya que con la existencia de empresas que basan la comercialización de sus productos y servicios mediante redes de comunicación abiertas como puede ser Internet o mediante redes de comunicación cerradas, han hecho aparecer nuevas relaciones empresariales o comerciales entre estas empresas que comercializan sus productos y servicios; en el tercer capítulo, surge uno de los fenómenos más llamativos del derecho mercantil de hoy, es la aparición, en los últimos años, de una larga serie de pactos nuevos, muchos de los cuales se han importado del derecho anglosajón, mientras que otros son solamente nuevas variedades de los tradicionales acuerdos; el cuarto capítulo manifiesta lo significativo de una recopilación de los modernos contratos atípicos también establece definiciones de los distintos establecimientos que se dedican al comercio y al desarrollo de las novedosas contrataciones atípicas.

Como teorías dentro de la investigación, se sustentó, que consiste en la importancia del análisis de la recopilación de información de los contratos atípicos en mención, para los estudiantes de las diversas universidades del mundo, también se aplica a las personas que se dedican al comercio.

Con los métodos empleados puedo mencionar el analítico, que pretende descomponer el tema central en varios subtemas, para hacer un estudio minucioso del texto de investigación con el propósito de encontrar las posibles soluciones, y fue utilizado también el sintético, e inductivo. Las técnicas de investigación son empleadas en la presente para la redacción y revisión, fueron utilizados los procedimientos de observación la cual consiste en tomar información y registrarla para su posterior análisis.

Con la presente se demuestra el acelerado desenvolvimiento de tecnologías, y la globalización en costumbres y hábitos en el entorno privado y público de lo mercantil.

CAPÍTULO I

1. Derecho mercantil

En el ejercicio de las actividades económicas, se puede mencionar que el sector económico más floreciente es el del comercio, sobre todo por el desarrollo internacional del tema con esto resulta la importancia de este trabajo.

1.1. Definición

Conjunto de leyes relativas al comercio y a las transacciones realizadas en los negocios. “Entre estas leyes se encuentran las relativas a las ventas; a los instrumentos financieros, como los cheques y los pagaré, transporte terrestre y marítimo, seguros, corretaje, garantías, y embarque de mercancías. El Código de Comercio recoge todas las disposiciones del derecho mercantil y los conflictos se resuelven en tribunales civiles o en tribunales específicos aunque esto dependa de los países donde se produzca la disputa”.¹

1.2. Características del derecho mercantil

- La profesionalidad, los derechos mercantiles se aplican a la actividad profesional de los comerciantes y éstos pueden ser personas individuales o jurídicas.
- El derecho mercantil es una rama de derecho privado, en cuanto regula las relaciones jurídicas derivadas del ejercicio del comercio. El Código de Comercio citado, en su Artículo uno, nos refiere que es aplicable al comerciante en su actividad profesional, a los negocios jurídicos mercantiles y a las cosas mercantiles.
- Los negocios jurídicos por lo general, no están sujetos a formalidades excepto los contratos de sociedad y de fideicomiso, a los que se aplican las

¹ Derecho mercantil. <http://www.MicrosoftEncarta2007.1993-2006microsoft>. (21 de septiembre 2008)

solemnidades del contrato civil, esta falta de formalidades en la generalidad de los negocios mercantiles, facilita el tráfico mercantil y los negocios en masa.

- “El derecho mercantil tiende a la internacionalidad, si la actividad mercantil trasciende de las fronteras de los estados, éstos buscan uniformar instituciones mercantiles, que tengan una aplicación regional o universal”.²
- Las relaciones jurídico-mercantiles, se fundamentan en la verdad sabida y buena fe guardada, a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones de los contratantes, como lo establece el Artículo 669 del Código de Comercio.

1.3. Definición de los contratos típicos y atípicos

Se demuestra la importancia de la actualización de este tipo de información, ya que los mismos por su naturaleza, y características no están tipificados en el contexto de la ley. Los primeros son aquellos tratados que están tipificados en ley, surgen de la compraventa mercantil. Por la transacción de compra y venta uno de los contratantes vendedor se obliga a entregar una cosa determinada y el otro comprador a pagar por ello un precio cierto, en dinero o signo que lo represente. Se reputa mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa. “Un contrato es típico cuando la ley lo estructura en su elemento esencial: aparece en el listado que da la ley. Es atípico sin tipicidad cuando no obstante ser contrato, porque crea, modifica y extingue obligaciones, no contempla la ley específicamente”.³

² Paz Álvarez, Roberto. **Teoría elemental del derecho mercantil guatemalteco**. Págs. 4 y 5.

³ Villegas Lara, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco** volumen III. Pág. 20.

Los segundos se desarrollan en “los tiempos modernos hemos visto una gran cantidad de cambios, motivados principalmente por la adopción mundial del concepto globalizador que generan con mayor amplitud y frecuencia, la aparición, entre otras, de tecnologías innovadoras, ampliación de mercados, comunicaciones más eficaces y rápidas, que propician inevitables cambios en los estilos de vida de las personas y, consecuentemente, en sus interacciones, este hecho provoca, a su vez, el nacimiento de una mayor cantidad de vínculos contractuales no previstos en los textos jurídicos tradicionales, la utilización, por parte del derecho, de nuevas figuras contractuales que regulen esas relaciones, se hace indispensable, de ahí la utilización cada día más generalizada, de la llamada contratación atípica o innominada”.⁴

Las generalidades de la contratación atípica no es una invención contemporánea, tiene su origen en el derecho romano donde, en sus primeras manifestaciones, no se le daba mayor importancia, ya que para los romanos de la época, solo era relevante aquel contrato regulado por la ley.

Posteriormente, le dieron un tratamiento más amplio, llegando incluso a aceptar el criterio, de que la ejecución voluntaria del convenio (contrato innominado) por una de las partes, constituía causa suficiente para obligar de forma civil a la otra, en la actualidad el aporte de la globalización en favor de estos contratos, es haber acelerado y masificado su uso.

“Contratos nominados o típicos son los que han sido expresamente reglamentados por el legislador, y a la inversa innominada o atípica, que son aquellos que no han sido reglamentados por el legislador, es más propio usar la expresión típica y atípica, que nominados e innominados, toda vez que hay muchos contratos no reglamentados por el legislador, que si tienen nombre”.⁵

⁴ **Contratos atípicos.** <http://www.todalaley.com/modelofor16p1.htm>. (22 de septiembre de 2008)

⁵ **Contratos atípicos.** [http://www.udp.cl/derecho/esudiantes/apuntes/clasificación contratos](http://www.udp.cl/derecho/esudiantes/apuntes/clasificación%20contratos). (22 de septiembre 2008)

Los conceptos de tipicidad y atipicidad son relativos, pues se miden en función del contenido que en cada momento posee el ordenamiento jurídico, las transacciones que hasta un determinado momento han sido atípicos pueden dejar de serlo y convertirse en típicos desde el momento en que su normativa es recogida y fijada por la ley. Existe aún, otra clasificación doctrinaria de la contratación atípica que distingue los contratos a estos mismos, los coligados y los complejos.

La importancia de esta clasificación radica en las cláusulas de la naturaleza, en la aplicación o no a los contratos innominados de la legislación supletoria a la voluntad de las partes, en la disciplina de este tipo de convenciones debe atenderse, ante todo, a las reglas contractuales establecidas por las partes, siempre que sean lícitas y admisibles. Además, están sometidos a la disciplina normativa general, pueden plantearse, no obstante, problemas de interpretación o de puntualización de algunas fallas del negocio.

A los contratos innominados, al igual que los nominados se les aplican, también, los principios de la buena fe y la teoría del abuso del derecho, por lo que el intérprete tiene que investigar cuándo, bajo la apariencia de una formalidad atípica, se pretende simular uno típico, pues hay una marcada tendencia a disfrazar los acuerdos, con fines impositivos, o bien, para eludir responsabilidades. No obstante, con el fin de lograr resultados coherentes con este hecho, es necesario crear cláusulas que terminan desnaturalizando la figura de la acuerdo tipificado elegido, y es ahí donde el intérprete debe poner especial atención a efecto de determinar lo realmente requerido por las partes, es decir, la causa del contratación, los atípicos tienen, básicamente, la misma naturaleza jurídica que los típicos, por lo que son reconocidas por la ley como creadoras de efectos jurídicos.

1.4. Contratos típicos

Ya hemos dicho que la legislación trata de los estipulaciones en dos partes esencialmente, y se presentan desarrollados dentro del cuerpo de las leyes que los reglamentan o adicionan y los otros que se encuentran fuera de los códigos, se puede mencionar que estos tratados en un determinado momento han sido atípicos, y pueden dejar de serlo y convertirse en típicos desde el momento en que su normativa es recogida y fijada por la ley como creadoras de efectos jurídicos.

1.5. Definición y clasificación de los contratos mercantiles y civiles

Las contrataciones de comercio no están sujetos, para su validez a formalidades especiales, cualquiera que sean la forma y el idioma en que se celebren, las partes quedaran obligadas de la manera y en los términos que aparezcan que quisieron obligarse, los acuerdos celebrados en territorio guatemalteco y que hayan de surtir efectos en el mismo.

Definición de contratos civiles

Las personas pueden contratar y obligarse por medio de escritura pública, documento privado, acta levantada ante el alcalde del lugar, por correspondencia y verbalmente en Roma ya existía un numero de clausulas de contratación, pero no una categoría general de la transacción, y los demás eran *nudum pactum*, es decir, sin ninguna eficacia jurídica, se logró dar certeza a los simples acuerdos mediante formas solemnes, como la *stipulatio*, tipo de promesa sometida a reglas muy estrictas.

En este mismo sentido apareció la forma literal, por la cual se inscribía en el libro de contabilidad doméstica del deudor la obligación, y la forma real, por la que al entregar un bien surgía la obligación de restituirlo.

Todo lo anterior no es más que ritos y procedimientos usuales, que otorgaban una vinculación jurídica a la obligación que mediante ellas se constituía, pero ese vínculo provenía de la forma, y no del propio acuerdo de voluntades.

Clasificación de los contratos mercantiles y civiles

La importancia de esta clasificación radica en las cláusulas de su naturaleza, en la aplicación o en la voluntad de las partes, estas estipulaciones son específicas según sus códigos, así como sus características y a las reglas contractuales establecidas por las partes, siempre que sean lícitas y admisibles. Además, pueden surgir problemas de interpretación o de puntualización de algunas lagunas del negocio.

Algunos ejemplos

- a. Bilaterales, en el aspecto mercantil, las partes se obligan en forma recíproca (compraventa, suministros, seguros), en el aspecto civil, ambas partes se obligan recíprocamente.
- b. Unilaterales, son aquellos en que la obligación recae únicamente en una de las partes contratantes, (donación pura y simple, mandato gratuito), en el otro, la obligación recae solamente sobre una de las partes contratantes.
- c. Onerosos, es aquel en la prestación de una de las partes tiene como contrapartida otra prestación, ante una obligación se tiene como un derecho aunque no sean equivalentes las prestaciones, y en los demás, es aquel en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos.
- d. Gratuitos, se fundan en la liberalidad, se da algo por nada, obviamente en el derecho mercantil no hay gratuitos, porque la onerosidad es principio de este derecho, y en el otro aspecto, es aquel en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos.

- e. “Condicionales, dentro de las obligaciones que genera se sujetan a una condición suspensiva o resolutoria, en referente al civil, los contratos cuya realización o cuya subsistencia depende de un suceso incierto o ignorado por las partes.”⁶

1.6. Compraventa mercantil

“Por el contrato de compra y venta uno de los contratantes vendedor se obliga a entregar una cosa determinada y el otro comprador a pagar por ello un precio cierto en dinero o signo que lo represente, se reputa mercantiles la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron, o bien en otra diferente con ánimo de lucrarse en la reventa”.⁷

1.7. Modalidades de la compraventa mercantil

Venta contra documentos

Se manifiesta como los títulos que representan la mercadería, son caracterizados por no representar un valor dinerario, la venta contra documentos ocurre cuando el vendedor cumple su obligación de entregar el objeto vendido, en ese momento se transfiere el título representativo, y se debe pagar el precio.

Cosas en tránsito

Se refiere, si las cosas se encuentran en tránsito y entre los documentos entregados, figura la póliza del seguro de transporte, los riesgos se entenderá a cargo del comprador desde el momento de la entrega de las mercaderías al porteador, a no ser

⁶ *Ibid.* Págs.19 y 20

⁷ **Compraventa mercantil.** <http://www.todalaley.com/modelofor16p1.htm>. (23 septiembre 2008)

que el vendedor supiere, al tiempo de celebrar el contrato, la pérdida o la avería de las cosas y lo hubiere ocultado al comprador.

Libre a bordo FOB

Se distingue “por sujetarse en su fórmula contractual a las expresiones abreviadas que se usan en el comercio internacional, y que son conocidas como INCOTERMS. FOB quiere decir libre a bordo puerto, esto significa que la mercadería deberá entregarse a bordo del buque o vehículo, en el lugar y tiempo convenidos, y se trasladan los riesgos al comprador”.⁸

Costado del buque FAS

Esta se basa en la obligación del vendedor que tiene de colocar la mercadería a un costado del buque o vehículo y desde ese momento se transfieren los riesgos al comprador, FAS quiere decir libre al costado del barco-puerto de embarque convenido.

Costo seguro y flete CIF

La compraventa CIF es aquella en la que el precio de la mercadería comprada incluye el costo, el seguro y el flete, el término, al igual que los anteriores, es una sigla que proviene del idioma inglés costo, insurance, freight, en esta modalidad el vendedor tiene las siguientes obligaciones, contratar y pagar el transporte de las mercaderías y obtenerlos títulos representativos, también tomar y pagar un seguro por el valor total de la cosa objeto de la contratación, en beneficio del comprador, y también entregar al comprador o a la persona indicada, los documentos antes señalados.

⁸ Villegas. Ob.Cit. Págs. 27 y 30

En esta compraventa los riesgos son por cuenta del comprador desde el momento en que la mercadería es entregada al porteador, el que también marca el inicio del período del seguro.

Costo y Flete CF

Es aquella en la que el precio cotizado sólo incluye el costo y el flete, o sea que se suprime el seguro, a esta modalidad se aplica todo lo expuesto para la compraventa CIF, omitiendo las directrices legales que se refieren al seguro.

Cosas Embaladas

Esta modalidad se basa en que la mercadería, objeto del contrato se puede reclamar ya sea por su calidad o cantidad, y de sus vicios, siempre dentro de un periodo de 15 días, dentro de este tema las cosas embaladas son una forma de garantía para el comprador ya que este puede reclamar cualquier defecto de la cosa.

1.8. Contratos típicos mercantiles, ejemplos

Aquí veremos algunos de los acuerdos típicos más destacados en el ámbito, y utilizados más a diario.

1.9. Contrato suministro

Esta transacción se desarrolla cuando el suministrante, se obliga mediante un precio, a realizar a favor del suministrado, prestaciones periódicas o continuadas de cosas muebles o servicios, su función permite que las personas suministradas tengan la provisión de un bien o un servicio dándole un beneficio a este.

Elemento personal, y real

Los elementos personales que se desarrollan en este contrato son el suministrante, es el que da y el que recibe se denomina suministrado, el elemento real, que se dan son las cosas, muebles o servicio y el precio en que conviene.

Características

Que se dan en este contratos son la bilateralidad, oneroso, tracto sucesivo, consensual y principal.

1.10. Contrato de depósito mercantil

Este se refiere, se basa en que el depositario recibe una cosa que le confía el depositante con la obligación de custodiarla y devolverla a su requerimiento a cambio de un precio, la función que se da les permite a los comerciantes que no disponen de locales adecuados, la posibilidad de confiar a otro la custodia y conservación de su mercadería.

Elementos personales, formales y reales

Como elemento personal tenemos al depositante el que da los bienes, el por otro lado tenemos al depositario, es el que recibe la mercadería, el elemento formal, dentro de este contrato así como casi todos los demás contratos es verbal, o desarrollado en un formulario, el elemento real, se manifiesta como mercadería, dinero, títulos de crédito joyas, títulos valor, y el precio.

Características y observaciones

Las características que se establecen en este contrato son las siguientes, típico bilateral, oneroso conmutativo, tracto sucesivo, real, principal y absoluto, en el depósito mercantil, se da la siguiente observación, se puede dar de dos formas la primera es el depósito Irregular, aquí se podrá convenir que el depositario disponga de la cosa depositada y restituya otro tanto de la misma especie y calidad, y la segunda es el regular, aquí surgen los almacenes generales de depósito, en el cual se guardan y conservan los bienes muebles y otorgan un certificado de depósito o bono de prenda representando a la mercadería.

1.11. Contrato de cuenta corriente

Esta transacción típico, se manifiesta cuando los cuentacorrentista se obligan a entregar remesas recíprocas de bienes de diversa naturaleza, que constituyen partidas de abono y cargo en la cuenta de cada uno, y el saldo que resulte al cierre constituirá un crédito exigible.

Elemento personal, formal y real

El elemento personal en el acuerdo de cuenta corriente es el cuentacorrentista, a ambos se les denomina igual, el elemento formal, se desarrolla por escrito, y el elemento real se establece como créditos y débitos, y también como bienes muebles fungibles.

Características y observaciones

En la regulación de cuenta corriente, se dan las siguientes características, es un contrato nominado, bilateral, oneroso, tracto sucesivo, consensual y principal. La

siguiente observación se da de dos formas una es el cuenta corriente común, aquí hay concesión recíproca de crédito, y la segunda es el cuenta corriente bancaria, es una concesión unilateral y se establece en el banco, el plazo para estos dos contratos es de forma contractual.

1.12. Contrato cartas órdenes de crédito

En esta estipulación nominado, se da cuando el dador se dirige a un destinatario ordenándole la entrega de una suma de dinero a la persona, que en la carta se indica denominado tomador o beneficiario, su función es facilitar que una persona tomador puede disponer de dinero en efectivo en una plaza distinta a aquella en que se emite.

Dentro de este tratado se instituye lo siguientes, nominado, bilateral, oneroso consensual, principal, la siguiente observación, se basa en que es un titulo impropio porque no es un titulo de crédito, con esta razón no necesita aceptación, no se puede protestar, y no confiere derecho alguno al tomador, y su plazo si no se indica será de un año.

1.13. Contrato de fideicomiso

Es el acuerdo en la cual, el fideicomitente trasmite bienes al fiduciario por testamento o contrato, con fines específicos y en beneficio de un tercero, llamado fideicomisario, este negocio estuvo en principio fuera de las normas vigentes del derecho romano, pero al irse asentando como práctica jurídica se instituyo la tipicidad. El elemento personal se manifiesta en tres personajes las cuales son las siguientes, el fideicomitente el que trasmite el bien, tenemos al fiduciario, que es el banco, y luego el fideicomisario, el cual es el beneficiario, el elemento real se presenta como los bienes, y los honorarios, el elemento formal, se establece en testamento, contrato, escritura pública.

CAPÍTULO II

2. Contratos atípicos más destacados

En el ámbito del derecho mercantil, se les aplican, los principios de la buena fe y la teoría del abuso legal, por lo que el intérprete tiene que investigar cuándo, bajo la apariencia de una contratación atípico se pretende simular uno típico, pues hay una marcada tendencia a disfrazar las composturas con fines impositivos o bien, para eludir responsabilidades.

No obstante, con el fin de lograr resultados coherentes con este hecho, es necesario crear cláusulas que terminan desnaturalizando la figura del acuerdo típico elegido, y es ahí donde el intérprete debe poner especial atención a efecto de determinar lo realmente querido por las partes, es decir la causa del pacto.

Estos tienen, básicamente, la misma naturaleza jurídica que los típicos, por lo que son convenciones reconocidas por la ley como creadoras de efectos reglamentarias. A ambos se les aplican principio de seguridad jurídica, y los mismos requisitos e instituciones estipuladas para la materia contractual en general, pero difieren claro está en su estructura aplicación y definición particular.

“La organización de Naciones Unidas, por medio de su comisión legal, ha venido trabajando en una especie de Código de Comercio Universal. Regionalmente (América Europa) también ha surgido la inquietud de uniformización, sin que hasta la fecha se haya llegado a algo concreto”.⁹

⁹ Carlos Larios Ochaíta. *Derecho internacional privado*. Pág. 197.

Con la definición anterior, esto resulta siendo una buena manifestación ya que las negociaciones son algo tan cosmopolita, donde probablemente resulte la tipificación de estos nuevos acuerdos, debido a la falta de información sería una generosa alternativa al comercio, también se aplicaría a cualquier conflicto aumentado dentro de esta actividad lucrativa.

2.1. Contrato de franchising, (franquicia)

Es el tratado, en el cual el franquiciante da en explotación comercial de los productos o servicios de su empresa a una entidad llamada franquiciada, de forma idéntica como ésta la efectúa y le brinda su know how, marcas, diseños, señales de propaganda, para que le permita una idéntica explotación comercial de los productos y servicios de su empresa y a cambio se obliga a poner su propia empresa, pagar un derecho de entrada y regalías en la forma que se pacte y por cierto tiempo.

“El negocio de la franquicia se ha practicado desde hace años en los Estados Unidos y en Europa, la franquicia se presentaba como un contrato en el que un comerciante, ya fuera fabricante, distribuidor o titular de una marca, colocaba sus productos o sus servicios por medio de otro, quien los revendía a un precio más alto a efectos de obtener ganancia. EL comerciante proveedor le daba cierta asistencia técnica al revendedor, sin que este se viera constreñido a seguir rígidas reglas de mercadeo y atendiendo con libertad su empresa propia. La función de esta transacción, se expresa como una entidad encargada a otra, la explotación de los productos o servicios de su empresa, permitiéndole utilizar sus diseños industriales, marcas, asistencias técnicas que le permiten una idéntica explotación comercial”.¹⁰

¹⁰ Villegas. **Ob.Cit.** Pág. 376.

Esto manifiesta una gran habilidad financiera, ya que uno puede participar en un negocio ya exitoso, es una ventaja para el comprador ya que participa en las ganancias y beneficios que traen consigo mismo.

Elementos persona, real y formal

Los elementos personales se manifiestan en dos formas, la inicial se denomina franquiciante, este es la entidad que ofrece explotación comercial, recibe una suma de dinero que se conoce como derecho de entrada, al inicio del acuerdo, y posteriormente se queda recibiendo regalías periódicas, según se haya pactado, durante el plazo del acuerdo y suele tener registrada la marca del producto o servicio, el segundo es el franquiciado, este se desarrolla como una entidad, que explota comercialmente la empresa del otro, y debe seguir las mismas pautas que se observan en la empresa del franquiciante en cuanto a la calidad, presentación del producto o servicio, y su publicidad.

El elemento real, que se desarrolla en el muy mencionado know how (habilidad técnica), se conoce como los secretos de la elaboración de productos o servicios, esta "habilidad técnica o conocimiento especializado en un campo determinado de los negocios, un conocimiento práctico de cómo lograr un objetivo específico, y en general todo conocimiento técnico que es secreto, de uso restringido y confidencial, otro elemento sería la propia empresa, la cual se desarrolla el derecho de entrada y regalías de tal manera que el franquiciado estará recibiendo un bien, que podrá tener derecho de explotar".¹¹

El elemento formal, se aplica la libertad de forma, y por escrito, esto facilita establecer los alcances de la relación jurídica contractual y la interpretación de sus términos, se sujeta a la doctrina la que ayuda a precisar los derechos y obligaciones de los sujetos que lo celebran.

¹¹ Marzorati, Osvaldo. **Sistema de distribución comercial**. Pág. 237.

Características y observaciones

Como un contrato bilateral el franquiciante mantiene una relación constante sobre las actuaciones del franquiciado en la ejecución del pacto, a efecto de controlar el cumplimiento de los requerimientos propios de un convenio de franquicia principalmente en cuanto a que el producto o servicio se comercialice como lo hace la empresa, otra característica el tracto sucesivo, es una relación constante y continua de la tecnología del franquiciante hacia el franquiciado, para la comercialización del producto, la siguiente, es oneroso aquí el sujeto principal, recibe el pago de una cuota inicial y se queda recibiendo regalías periódicas, otra sería que es un contrato atípico o innominado.

Una observación de la franquicia, es que se desarrollan dos clases, una sería directa y la otra indirecta por parte del franquiciante. La primera ejerce un control y vigilancia y asistencia técnica, el cual lo realiza el sujeto principal, y la segunda, se ejerce control por parte de este, y establece la vigilancia a través de otra sociedad o entidad.

2.2. Contrato de leasing, (arrendamiento financiero)

Se desenvuelve cuando el dador adquiere un producto o una mercancía de un proveedor a nombre propio, concediéndose a otra denominada tomador o beneficiario quien se obliga a usarlo y pagar una cantidad de dinero en los periodos y formas que se pacte por cierto tiempo para que el vencimiento de éste, el tomador tenga la opción

¹² Villegas. **Ob.Cit.** Pág. 354.

¹³ Eduardo, Barreira. **Contratos bancarios modernos.** Págs. 105 y 106.

de comprar el producto o mercadería prorrogue el acuerdo o bien tenga una participación en el precio que se obtenga de su venta.

“Su función es muy sencilla se desarrolla, cuando una entidad usa los productos o mercadería de otra entidad, que la obtuvo a través de un proveedor por un precio y por cierto tiempo. Al finalizar puede, prorrogar el contrato, o comprar el producto. El acuerdo de leasing, también es conocido con el nombre de arrendamiento financiero locación financiera, o arrendamiento con opción a compra”.¹²

Esta última denominación es la que más puede llegar a equívocos al momento de interpretar una relación contractual de esta naturaleza. En la observación, puedo afirmar que es uno de los contratos más utilizados en la compraventa ya que este da la opción de compra resultando beneficioso a las partes.

Como un antecedente histórico, la compraventa es regulada por “La Convención de Viena es el primer instrumento jurídico universal destinado a regular los contratos de compraventa internacional de mercadería. Fue firmada el 11 de abril de 1988 al amparo derecho a optar por la compra de los mismos, por el valor residual negociado, al finalizar el plazo, también se desarrolla la característica de tracto sucesivo”.¹³

Las siguientes observaciones del leasing, se desarrollan en dos clases, la primera es denominada operativa, y la segunda es el financiero, la clase operativa, surge cuando no hay obligación de adquirir la mercadería, producto o bien, sólo otorga facultad de prorrogar y de participar en el precio de la venta, la clase financiera, en esta se tiene la facultad de comprar los bienes, mercaderías o producto, por un precio residual, que incluye el demérito que ha sufrido la cosa más un margen de ganancia para el dador.

¹² Villegas. **Ob. Cit.** Pág.354.

¹³ Eduardo, Barreira. **Contratos bancarios modernos.** Pág. 105 y 106.

2.3. Contrato de renting, (arrendamiento)

Mediante el acuerdo, el dador financiero adquiere un producto o una mercadería de un intermediario a nombre propio, concediéndose a otra denominada tomador o beneficiario, quien se obliga a usarlo y pagar una cantidad de dinero en los periodos y formas que se pacte por cierto tiempo, para que al vencimiento de éste, el tomador tenga la opción de comprar el producto o mercadería, prorrogue el acuerdo o bien tenga una participación en el precio que se obtenga de su venta.

A mi criterio esta imagen es muy común por todo el mundo ya que prácticamente se puede arrendar cualquier cosa que es objeto de un tratado. El renting es una figura mediante la cual una persona o persona jurídica puede tomar en arriendo uno o más vehículos, o apartamentos según sus necesidades y por un tiempo determinado sobre los cuales pagará el arrendamiento, con el pago de la mensualidad usted tiene derecho a disfrutar del vehículo o local como si fuera propio y adicionalmente se despreocupa del pago y del control de los gastos de mantenimiento, que son costosos en la mayoría de los casos.

Elemento personal real y formal

Los elementos personales se muestra, como el dador y el tomados, el primero da el arrendamiento del bien mueble o inmueble, por cierto tiempo, y por otra parte tenemos al tomador el que recibe el bien por un precio, el elemento real se concreta como la mercadería, bienes o productos objeto de la estipulación, el elemento formal se presenta siempre con la libertad de forma. Con esto puedo opinar que la libertad de forma es algo muy riesgoso en este tipo de acuerdo, ya que uno pueda optar por un acuerdo verbal al momento de celebrar en contrato, con esto surge un conflicto, al momento de pagos de alquiler dando un desacuerdo en el mismo. Ya que fue un pacto que no estuvo escrito.

Características y observaciones

Se presentan las características de bilateralidad, innominado, tracto sucesivo consensual y también la colaboración empresaria y la opción se dan en este contrato la observación que se da dentro de este contrato es su parecido con el contrato de leasing, la diferencia es el dador adquiere el bien directo del tomador y en el renting no.

2.4. Contrato de factoring, (sociedad financiera)

Es el contrato mercantil por medio de la cual, una sociedad financiera (sociedad factoring) adquiere de otra entidad denominada cliente, créditos presentes o futuros, de la actividad normal de su empresa y por una suma determinada, asumiendo los riesgos de cobro y se reserva el derecho de seleccionar los créditos representados por facturas.

Su función principal, se aplica como una corporación, que compra créditos presentes y futuros asumiendo el riesgo de cobro, y se reserva la selección de préstamos representados por facturas.

“El contrato de factoring, se origina en la función del factor que principió siendo un auxiliar del comerciante para la dirección de una empresa. La doctrina consultada explica al factoring en su concordancia con otros negocios que persiguen fines parecidos, como el caso del descuento, la apertura de crédito como anticipo o el seguro de crédito, sin embargo, dado que estas figuras son contratos tipificados en la legislación guatemalteca”.¹⁴

¹⁴ Villegas. **Ob.Cit.** Págs. 366 y 370.

Elemento personal, real y formal

El elemento personal, se despliega con dos sujetos uno denominado dador, y el segundo tomador, el primero se difunde a través de una sociedad, que se dedica a adquirir bienes, productos y servicios en nombre propio, otorga financiamiento para proporcionarlos, no siendo ésta ni banco, ni sociedad financiera. Por otro lado tenemos al tomador, este adquiere la mercadería o producto a través de financiamiento.

En la sección real, el objeto principal es la mercadería, o bienes o productos objetos de leasing, y el precio que se considera importante que la suma financiada se tenga como elemento objetivo o real de esta transacción. El módulo formal, se desenvuelve como la mayoría de acuerdos, con la libertad de forma mercantil.

Características y observaciones

Como características de este acuerdo atípico, tenemos lo bilateral, y lo consensual que se amplifica con el propio contrato donde surgen derechos y obligaciones, otra es la colaboración empresarial, el tomador o usuario de los bienes asume los riesgos y soporta los vicios del objeto adquirido. El tomador ha escogido los bienes que necesita y el dador se concreta a dar el financiamiento, adquirir los bienes y trasladar el uso al tomador, conservando la propiedad sobre los mismos, y la opción, el tomador o usuario de los bienes adquiridos mediante el leasing financiero.

Elemento personal, reales y formal

Como elemento personal se destaca dos personajes, el primero es el factor o sociedad financiera, este trata de desenvolver su objeto que sus clientes sean una empresa en expansión sometida a las naturales tensiones que se le han de derivar de sus mayores

ventas, para las que precisa más financiación, el segundo se denomina el cliente, esta entidad o persona que cede los créditos, a la sociedad financiera. El componente real, que se manifiesta en los créditos representados en facturas, son aquellas vendidas a la sociedad financiera, otro elemento es la cantidad, menos la retribución que el factor paga por ello, el formal, se establece como cualquier convención atípico tiene su libertad de contratación.

Características y observaciones

Dentro de este arreglo, se desenvuelve lo consensual, la bilateralidad, lo oneroso conmutativo, de tracto sucesivo y adhesión, estas identifican y despliegan esta estipulación, las observaciones que se manifiesta dentro del factoring que es una real y verdadera operación de crédito por la cual el cliente obtiene el valor del objeto vendido lo que se traduce en una obtención de liquidez para el comerciante, a su vez el factor obtiene su ganancia mediante los intereses que cobra por el financiamiento, de acuerdo con el plazo a que esté sujeto el cobro de las facturas y las tasas vigentes en el mercado financiero.

2.5. Contrato de know how, (habilidades técnicas)

Es la transacción de comercio, por medio de la cual se da en virtud de una relación jurídica contractual en la que el titular del derecho, faculta a otra persona o entidad, su explotación comercial. La función de este contrato se basa en la explotación comercial del know how.

“El contrato know how aparece en 1916 en Estados Unidos de América y se difunde en países como Inglaterra y Alemania, logrando su auge durante la Segunda Guerra Mundial, actualmente se encuentra difundido en todo el orbe y constituye uno de los contratos que se celebra con mayor frecuencia, podemos definir el know how, como aquél celebrado con el fin de explotar conocimientos técnicos no patentados, que se

guardan como secretos y su uso se permite bajo confidencialidad a cambio de una retribución. Este acuerdo permite el aprovechamiento de técnicas, que han sido fruto posiblemente de grandes esfuerzos intelectuales y fuertes inversiones en investigación. El conocimiento no es patentado por no tener el grado inventivo requerido para ello o se desea tener el monopolio del invento por un plazo más amplio de protección”.¹⁵

De acuerdo con lo anterior, este contrato despliega, gran beneficio con solo obtener una recta o formula, otorga una ganancia a su comprador los secretos empresariales son un provecho económico, utilizando eficientemente, lo adquirido surge una ganancia de ambos lados, considero que es uno de las transacciones más exitosas, y eficientes ya que rara vez hay perdida en la inversión.

Elemento personal, real y formal

El personal, se expone en dos partes el primero es el titular de la habilidad técnica, el que da su derecho a la explotación del producto o formula, el siguiente es la persona que adquiere su explotación comercial, esta entidad explota sus derechos de participar en las ventajas del mismo.

El elemento real se interpreta en dos partes, la primera es el know how, la habilidad técnica o conocimiento especializado teórico o practico, como lograr un objetivo específico, que es secreto de uso restringido y confidencial. El segundo se denomina el precio, sin el precio no se puede lograr el desarrollo de la habilidad técnica, es preciso solicitar la habilidad, siempre a cambio de un precio, el elemento formal se desarrolla con la libertad de forma no hay una forma específica de concretar este acuerdo, así como los demás contratos atípicos. En cuanto a las obligaciones que genera este son

¹⁵ Contrato know how. <http://www.laprensa.com.hn/hernantalavera@hotmail.com>. (25 de septiembre del 2008)

de medio, la autorización de explotación y la puesta a disposición, en cambio, los de resultado que se garantizan son los técnicos, que para este fin se determina el tiempo de comprobación de resultados y los criterios o sistemas de comprobación.

Características y observaciones

Se desenvuelve con lo consensual y bilateral, estos van a mano, el consentimiento que es esencial en el acuerdo, y la bilateralidad, aquí ambos miembros se obligan recíprocamente, y también se desarrolla lo oneroso en este, se estipulan provechos y gravámenes por ambas integrantes, también se presenta que es de tracto sucesivo aquí se dan las obligaciones que se cumplan dentro de un término o plazo que se prolongue después de celebrado el mismo. Este acuerdo es atípico, carece de normativa que lo regule como consecuencia, es innominado. Dentro de esta arreglo, se dan las siguientes observaciones, da una gran ventaja, ya que solo con comprar los secretos o habilidades de su titular, se da un provecho por ejemplo adquirir una receta famosa de comida, o el avance de maquinaria.

2.6. Contrato de management, (administración)

Se desenvuelve cuando una sociedad (controladora), se encarga del cobro de créditos del manejo de clientes, de brindar asistencia técnica, administrativa, contable, jurídica, a otra sociedad denominada cliente (controlada), a cambio de una retribución básicamente su función es que una sociedad encarga a otra, el control y administración de su sociedad, pagando un precio, es un contrato de servicios profesionales que responde a una estrategia de contratación y construcción. El cliente contrata un servicio de coordinación y gestión de los procesos constructivos que se desarrollarán mediante la desagregación en lotes o paquetes de ejecución contratados por el cliente a empresas especializadas.

Elemento personal, real y formal

El factor personal, se presenta en dos formas la sociedad controladora y la controlada la primera, es aquella que adquiere las acciones de la sociedad que este en problemas la segunda, se encuentra bajo el manejo de la sociedad dominante.

El gran beneficio de la gestión es el ahorro que puede derivarse de su servicio, un gestor cuyo cometido es la contratación la supervisión y el control de especialistas para la ejecución de una obra, con lo que han dejado de ser constructores propiamente dichos y reducen su labor en las obras a la administración de las subcontratas pertinentes.

El elemento real, se establece con la asistencia técnica y la administración por parte de la sociedad controladora, y también tenemos la retribución que lo da la sociedad controlada, que necesita el auxilio de la sociedad controladora para poder continuar con su actividad, el elemento formal a si como en las demás se da la libertad de forma.

Características y observaciones

La naturaleza del acuerdo es notoria con su atipicidad o innominada, es contractual consensual, bilateral, oneroso y de tracto sucesivo como se ha mencionado anteriormente, estos contratos se presentan muy similarmente en el aspecto de las generalidades anteriores, como observación dentro de esta transacción es que desarrolla muchas ventajas ya que su propósito es auxiliar y administrar una compañía en peligro de liquidación.

La integración de la empresa es una necesidad y un reto actual para garantizar su competitividad, la logística es uno de los procesos claves que requieren su incorporación a la dirección estratégica integrada de proyectos con el objetivo de lograr

la disponibilidad del suministro de los trámites necesarios de acuerdo con el cronograma de ejecución previsto en el fondo de las técnicas compartidas de la empresa.

2.7. Contrato de underwriting, (financiamiento)

Es un compromiso, mediante el cual una sociedad financiera otorga financiamiento a otra sociedad de valores que va a emitir, pagando un precio mínimo al valor nominal de cada documento, los cuales colocará en un precio mayor y en el menor tiempo posible su función principal es la colocación de valores en un tiempo breve, y estos títulos no son colocados, son devueltos a la entidad emisora, de manera que la cifra que representan pasa a ser deuda de la sociedad.

“La doctrina considera que existe contrato de underwriting cuando una entidad de créditos se obliga a prefinanciar la emisión de acciones u obligaciones sociales de una sociedad anónima, para luego colocarlas en el mercado de valores. Una sociedad mercantil anónima, en especial, puede tener necesidad de capital para su actividad económica, por ejemplo aumentar el capital emitiendo acciones, emitir obligaciones sociales o debentures, y recurrir a un préstamo que le podría dar una institución de crédito; un banco o una sociedad financiera”.¹⁶

Analizando este tipo de acuerdo, puedo especificarlo, cuando uno otorga un financiamiento a beneficio de la sociedad endeudada, y este paga los servicios de esa administración.

Elemento personal, real y formal

La sección personal se desarrolla en dos formas, la primera es la entidad que da el financiamiento, aquí se manifiesta como un banco o una financiera, la compañía

¹⁶ Villegas. **Ob.Cit.** Págs. 371 y 373.

anónima que recibe el pre financiamiento, contrayendo la obligación de emitir los valores objeto de este, en los términos que hayan negociado. La siguiente es la emisora de valores esta contrata a la financiera porque coloca en el mercado títulos valores a cambio de un precio mínimo, por ejemplo las emite en debentures y acciones. Los módulos reales, se presentan como la exposición de valores, el pre financiamiento es sobre títulos para emitir, es la obligación que contrae la sociedad pre financiada al celebrar lo estipulado. Otro elemento es la cantidad que se obtiene para emitirlos y colocarlos menos la retribución a favor de la financiera. El elemento formal que se desarrolla se da con la libertad de forma, aquí se suscribe el contrato en el cual se establecerá el monto de la transmisión, el valor nominal de las acciones a emitir los términos de la financiación y las modalidades de la colocación de los títulos valores.

Características y observaciones

En esta transacción podemos atribuirle los caracteres de consensual, bilateral, oneroso conmutativo, por adhesión, no formal y atípico, como corresponde dentro de los acuerdos atípicos. Se dan las siguientes observaciones, está relacionado con la transacción de suscripción de valores, su similitud es que ambas son sociedades financieras, la diferencia que surge de este acuerdo es que se da a través de un agente financiero, es típico, y los valores ya están inscritos para la oferta y se desarrolla en la bolsa de valores, el contrato de underwriting se da con una sociedad financiera, es atípico, y no es un negocio realizado en la bolsa.

Opinando puedo establecer, que se despliega cuando la sociedad ha definido su necesidad de capital y emitir los títulos valores con pre financiamiento, recurrirá a una entidad financiera para estudiar la posibilidad de celebrar un underwriting, el cual podría traer muchos beneficios a este, y salvarlo de la insolvencia. Es un pequeño esfuerzo que debería hacer la empresa endeudada para salvar su compañía.

La celebración del contrato es sin perjuicio del derecho de suscripción preferente que tienen los socios, si se tratara de emitir acciones u obligaciones convertibles en acciones, porque este es un derecho reconocido en ley.

“Las partes tienen libertad para utilizar la imaginación y encontrar la fórmula que permite armonizar la necesidad de la sociedad en cuanto al financiamiento y el ejercicio del derecho de suscripción preferente”.¹⁷

La ganancia esencial que se desarrolla en el underwriting, es la siguiente al colocarlos se supone que será una cifra nominal mayor a la de la adquisición, la diferencia constituye su ganancia, así surgen los provechos de este tipo de estipulación, siempre y cuando la sociedad este de acuerdo.

2.8. Contrato de holding, (sociedad auxiliar)

Cuando una compañía mercantil, adquiere acciones de otras sociedades para ejercer un control sobre estas con el provecho de catapultar las ganancias, y con el objeto de estabilizar una sociedad. La función principal, de acuerdo a lo anterior, se da cuando esta controla totalmente a otra, comprando sus acciones, y la compañía trata de ejercer un progreso en la economía de la organización. Por lo tanto, es un formalidad que en el medio, se domina la técnica y que ya ha implementado, con bastante éxito, este tipo de servicios, se concentra en potenciar su actividad principal, que es la de satisfacer a sus clientes y convencer de su propuesta.

Elemento personal, reales y formales

El primero se desarrolla en dos personajes, sociedad controladora, y controlada, la primera adquiere las acciones y la otra es la que se encuentra bajo el manejo de la controladora, el elemento real, se presenta como acciones que se adquiere para ejercer el control, y el último se manifiesta como la libertad de forma.

¹⁷ *Ibid.* Pág.374.

Características y observaciones

Se presenta las siguientes características, lo atípico, bilateralidad, consensual, y contractual, oneroso, las observaciones dentro de este contrato, se presentan como un sistema que controla en todo momento el crédito restante en la cuenta, y es por eso que todos los sistemas y procesos tienen que implementarse y gestionarse en tiempo real, y en un plazo determinado. También utiliza todos los servicios integrados de tecnología de la comunicación e explicación, para asociar automáticamente las tarifas correspondientes, guardando la información para poder generar la factura del cliente, o entidad controlada, hay muchas empresas que se dedican al negocio del holding aprovechándose de la declinación de los negocios que están en peligro, por esa razón auxilian a la empresa adquiriendo las acciones.

2.9. Contrato de concesiones mercantiles

Es el compromiso atípico, que indica que un consignatario denominado concesionario pone su empresa de distribución al servicio de un comerciante o industrial denominado concedente para asegurar exclusivamente sobre un territorio determinado, por un tiempo limitado y bajo la vigilancia del concedente, la distribución de su mercadería, la finalidad se señala como conseguir autorización para adquirir productos del concedente poniendo la empresa del concedente a explotación, respetar el territorio del resto de comisionistas.

La definición antepuesta, se establece en la pequeña empresa, este se desenvuelve con el objeto de ejercer el comercio dentro del país, dando una gran ventaja al negociante.

“La figura de la concesión se estudia particularmente en el derecho administrativo como el contrato por el cual el estado faculta a una persona privada para que le constituya

una obra y la explote o bien le otorga la explotación de un servicio público, en ambos casos a cambio de una remuneración”.¹⁸

Un ejemplo de esta convención, que se puede mencionar son la tiendas de paiz, se puede conseguir la autorización para poder participar en la explotación de esa empresa. La concesión mercantil, surge de la necesidad que tiene el comerciante principalmente a nivel industrial, de desentenderse de la comercialización directa de sus productos con relación al consumidor final, utilizando a cambio a otras empresas cuyos titulares son los típicos vendedores que intervienen entre productor y consumidor.

Elemento personal real y formal

Acerca de los elementos personales se presentan dos, concedente el cual es el comerciante que pone su empresa de distribución traslada parte de su conocimiento técnico, y proporciona productos para la venta, luego tenemos al concesionario, el cual es el comerciante que se beneficia con la negociación, se instituye en un territorio determinado y no produce la mercadería que vende, se hace a cambio de un precio, y por cierto tiempo el elemento real se establece con la autorización por parte del concedente, para la explotación de su empresa. Dentro del elemento formal del convenio no existe una formalidad obligatoria, siempre se implanta la libertad de forma.

Características y observaciones

Dentro de este se presentan las siguientes características, la bilateralidad, consensual, atípico, conmutativo, no tiene formalidad, y es de tracto sucesivo, las observaciones que se manifiestan son que este se relaciona con otros, como la formalidad de agencia y de comercialización, se relacionan en cuanto a su objeto que se basa en la

¹⁸ Ibid. Pág. 387.

compraventa de determinados bienes, la diferencia es concreta y están tipificados en ley, en la primera el agente de comercio actúa como principal dentro del negocio a realizar, y el cedente dentro de la concesión no es parte de los contratos de venta, en el arreglo de agencia este no corre con los riesgos, por otra parte el concesionario corre el riesgo dentro de la ella.

Dentro de la distribución, tiene más relación en su propósito, en sus diferencias se establece en la comercialización se hace propagación del producto y la marca, en cambio la concesión solo se hace publicidad sobre el modelo, otra diferencia se manifiesta con una alta autonomía, en la concesión existe una subordinación técnica y económica por parte del concesionario, sus diferencias son muy pocas ya que estos convenios se basan prácticamente en la compraventa.

2.10. Contrato de joint ventures, (colaboración empresarial)

Se presenta, bajo los sujetos de derecho nacionales o internacionales que mantienen sus respectivas autonomías y sus respectivas identidades como personas jurídicas con el objetivo de realizar una meta común mediante la aportación de recursos, su función principal se establece como un conjunto de entidades que aportan recursos para la realización de una actividad pactada o meta común.

Definiéndolo, es un acuerdo temporal, fructuoso y simple, se desarrolla la actividad pactada, y se repartan las ganancias, lo cual es muy eficiente y conciso.

Este contrato es un ejemplo donde se desarrolla el mercado nacional como internacional “Enfocamos el comercio internacional en sus relaciones generales con el Derecho Internacional; en forma alguna tratamos el aspecto económico propiamente dicho. El comercio es tan antiguo como el ser humano. El comercio internacional aparece cuando trasciende las fronteras de los estados”.¹⁹

¹⁹ Larios. Ob.Cit. Pág. 205.

Dentro de este arreglo se, “permite conjuntar recursos dinerarios y no dinerarios en la explotación de una negociación comercial; y aun cuando es perfectamente factible que se dé cómo sistema de entrante comercial dentro de un país”.²⁰

Un ejemplo de este se consigue mencionar los proyectos de televisión, se reúnen con un arreglo común aportando recursos, y al finalizar el objeto realizado se dividen las ganancias y se termina el compromiso y cada uno sigue su camino. Es importante mencionar al crear un trato de este tipo, en el sentido de establecer la ejecución de los derechos y obligaciones de las partes especificando cada una.

Elementos personales reales y formales

Se establece el elemento personal, en dos ramas la primera, es una entidad que se une para la explotación, la segunda son las personas individuales nacionales e internacionales que participan en dicho contrato, realizando una meta común. La unidad real, se presenta como los recursos que cada uno aporta para realizar la actividad pactada, con esto permite realizar negocios comunes que se desarrollan en aquellas naciones carentes de capital y tecnología. La sección formal, se presenta con la libertad de forma, de acuerdo a esta formalidad es muy simple para aplicar a este tratado cualquier tipo de transacción debería constar por escrito en este tipo de negocio donde hay aportaciones dinerarias y no dinerarias.

Características y observaciones

Se manifiestan las siguientes características es oneroso, aquí las partes aportan especie, capital, tecnología, patentes, marcas, también es consensual, las personas que intervienen pueden ser personas individuales, jurídicas que participan en la transacción aportando determinados recursos, se desarrolla también lo conmutativo que se presenta en las pérdidas y ganancias que les cause o les podría causar en el

²⁰ Villegas. Ob.Cit. Pág.384.

negocio, este tipo de acción no implica fusión o absorción cada quien es individual en el acto a realizar, también surge que es un labor único o principal, el cual significa que subsiste por sí solo.

Las observaciones de esta compostura, “en el medio lo encontramos en la recepción de capital extranjero que posibilita el desarrollo de negocios difíciles de emprender en forma individual. Así, sin llegar a formar una sociedad u otras formas de unión empresarial”.²¹

Considero lo anterior, puede establecer que es muy provechoso, ya que no aplica tanta responsabilidad como si fuera una sociedad, dando una ventaja al mismo. El análisis de esta convención, es muy beneficioso para los partícipes ya que por un tiempo determinado se puede desarrollar un proyecto adquiriendo beneficios, con la globalización se pueden tener muchos provechos con las aportaciones extranjeras realizando este tipo de proyecto. Su practicidad ha hecho que se extienda progresivamente y de modo esencial a inversiones de gran envergadura en diversas áreas económicas, tales como la minería, la metalmeccánica, el entretenimiento electrónico y el marketing.

2.11. Contrato de pool, (intercambio de acciones)

Se presenta como un contrato atípico que constituye un supuesto de colocación entre empresas que no llega a configurar un joint venture, aunque tiene alguna similitud, en el pool los sujetos de derecho se intercambian una cantidad de acciones a través de un procedimiento indeterminado de forma que una participe en el capital accionado de las otras y viceversa, para pactar ganancias o solo perdidas o ambas.

²¹ Ibid. Pág.384.

Una definición más simple, es que su función se basa en el intercambio de acciones entre sociedades, pactando pérdidas y ganancias, es un ajuste algo riesgoso ya que no siempre se va obtener un beneficio.

Elemento personal, real y formal

El personal, se identifica como las sociedades que se intercambian acciones, se basan en el consentimiento de participar en este tipo de acción, la sección real son las acciones que se intercambian entre ellas, el elemento formal, establece como libertad de forma.

Características y observaciones

Con la primera podemos mencionar, lo bilateral, consensual, conmutativo, y lo oneroso, como observación es un negocio de alto riesgo ya que se establece con el intercambio de acciones cada uno toma un riesgo potencial ya que pueda ser que no se vendan las acciones, no hay muchas sociedades que desean tomar este tipo de formalidad ya que pueden surgir distintos problemas en la pérdida de dinero que se refleja en las acciones.

2.12. Contrato pool aeronáutica, (redistribución de rutas aéreas)

Se manifiesta cuando dos entidades dedicadas al tráfico aéreo que explotan las diferentes rutas, se intercambian acciones para participar en las pérdidas y ganancias de cada una y para ordenar los recorridos que explotan el fenómeno de esta transacción, surge como consecuencia de la expansión de las grandes empresas impulsadas por el desarrollo tecnológico, y avance de transporte, el perfeccionamiento en las comunicaciones y el deseo de conquistar nuevos mercados por el proceso de

globalización de la economía, esta se presenta cuando dos o más sociedades convienen en unir esfuerzos y capitales para obtener un beneficio común.

En el citado contrato, es muy cómodo ya que con la economía decayendo las compañías pueden establecer un provecho más adecuado a la crisis económica, logro ejercer que este tipo de redistribución puede ayudar a las compañías aéreas. Siempre aplicando ventajas y desventajas al mismo, el primero, establece un interés monetario, y como decadencia se manifiesta, que puede traer un desacuerdo, o desventaja financiero dependiendo de las rutas instauradas.

También puedo mencionar que aquí se presenta el derecho aéreo. “Esta rama del derecho es relativamente nueva; sin embargo es una de las ramas más dinámicas en su desarrollo la aviación por su misma naturaleza tiende a presentar problemas que involucran a diferente legislaciones sustantivas y adjetivas”.²²

Aquí juega un papel muy importante la revolución industrial, en efecto, los comerciantes aprecian que los nuevos inventos y el desarrollo acelerado que empieza a experimentar el mundo son propicios para iniciar empresas de mayor escala, más aún cuando la demanda acrecienta gracias al acercamiento de los mercados, la que se satisface con el transporte, tal coyuntura acarrea un cambio en las concepciones de la época, puesto que surgía una nueva estrategia como el pool aeronáutica.

Las sociedades deciden acumular ingentes capitales, mediante agresivas inversiones autofinanciarse a través de emisiones de acciones de las rutas aéreas, incluso de la competencia buscar rutas estratégicas, y vincular sociedades a través de mecanismos económicos y jurídicos. Este acuerdo puede ser una ventaja en países donde es necesario impulsar la economía nacional, buscando la consolidación de las sociedades para que puedan competir en el mercado tanto interno como externo.

²² Larios. Ob.Cit. Pág. 13.

Elemento personal real y formal

Se desarrolla el primero con dos personajes, las entidades dedicadas a la explotación de líneas aéreas. Y el segundo son los pasajeros, los que se benefician de este transporte, la sección real son las acciones y retribuciones del tráfico aéreo, el elemento formal se da la libertad de forma.

Características y observaciones

Las características que se presentan son las siguientes, puede ser bilateral o plurilateral, se da la colaboración empresarial, conmutativo, *intuito personae*, oneroso y de tracto sucesivo. Las observaciones que se demuestran tiene un carácter comercial dominante y, mediante él, las compañías aéreas participantes en el convenio eliminan ciertas posibilidades de competencia y concurrencia, llevado a cabo la explotación de parte de sus líneas aéreas en forma coordinada, en realidad, se trata de explotar una varias o una red de líneas aéreas de manera conjunta y combinada, negociándose temas como diversidad de horarios, calidad y capacidad de aeronaves, publicidad organización comercial, material de vuelo, personal, y otros.

Resulta interesante tener en cuenta que el pool aeronáutico, implica la coparticipación económica de las actividades parciales de los integrantes, en tal sentido, la regulación que dos empresas efectúan respecto a una ruta aérea deberá ir acompañada de la repartición de ingresos, considerando por ejemplo, el número de pasajeros, la cantidad de carga o la distancia recorrida.

En la mayoría de los países se permite la utilización de esta figura concentracionista ya que en este pacto se presenta, la aviación civil, y más conocida como el convenio de Chicago, estatuye que ninguna disposición del propio instrumento internacional impide que dos o más contratantes constituyan organizaciones de explotación conjunta de

transporte aéreo, ni organismos internacionales de explotación que mancomunen sus servicios aéreos en cualquier ruta o región.

También se puede estipular que la novísima Ley de Aeronáutica Civil de Perú aprobada el 9 de mayo del 2000, regula, por un lado, el acuerdo de cooperación comercial como aquel mediante el cual dos o más transportistas acuerdan establecer una o más fórmulas de trabajo en conjunto, con la finalidad de lograr mejores oportunidades comerciales Artículo 104.1 y, de la citada ley aquel mediante el cual dos o más transportistas aéreos comercializan uno o más vuelos que son operados por uno solo de ellos en las rutas autorizadas, utilizando conjuntamente sus códigos internacionales de designación e individualización Artículo 104.2.

2.13. Contrato de country club, (club de campo)

Se exhibe en una superficie de terreno no muy extensa ubicada fuera del radio urbano dividido en lotes, calles, constituyendo una unidad bien precisa, en la que coexisten bienes de índole individual, por la que varias personas en forma individual o forma particular, o por medio de una asociación de vecinos utilizarán las instalaciones. Las personas pagan el precio de su propiedad y luego cantidades periódicas pactadas que se denomina gasto común por el mantenimiento de todo lo anterior.

En referencia a la anterior definición, puedo establecer que esta transacción se basa, en que varias personas se unen para adquirir un terreno en común y luego utilizar las instalaciones, pagando cantidades periódicas por su mantenimiento y uso, es un acuerdo que se ha vuelto muy comercial y beneficioso en el medio.

Elemento personal, real y formal

Se establece en el acuerdo los siguientes personajes, tenemos al empresario es el que ofrece a los usuarios una membrecía para ingresar al club de campo, a cambio de un precio, por otro lado tenemos a los socios, clientes o vecinos, estos tiene derecho a

utilizar de las instalaciones del club, realmente los socios no son los que disfrutan de las instalaciones, sino los usuarios ajenos a la sociedad. Los medios reales se asientan en los lotes, que se establecen en la coexistencia de bienes de índole común e individual, realmente es la extensión de tierra, el otro punto real, es el precio de la propiedad y gastos comunes por su mantenimiento, el dispositivo formal, se basa en la libertad de forma realmente el socio tiene que basarse a un reglamento que establece el administrador común, que establece el club de campo.

Características y observaciones

Sus características se definen como onerosas, consensuales, de tracto sucesivo, las observaciones que se refieren al contrato tiene muchas ventajas, en el sentido económico, en el medio se ve a diario un provecho o explotación de los terrenos colocando aéreas recreativas para el uso de los socios, y también ofrecen servicios.

“El costo de esas membrecías y otros servicios que se vendan, como aparcamiento venta de comida rápida, etc. van a ser otros ingresos que la sociedad perciba y que, al generar ganancias, va a producir los dividendos de los socios de la sociedad constructora y explotadora del club”.²³

2.14. Contrato de tiempo compartido

Es el acuerdo innominado, por medio de la cual una o varias personas pueden disponer de un bien inmueble por un lapso específico de tiempo y durante varias fechas en un año. Hoy en día es uno de los contratos más comunes ya que su función principal, se basa en que varias personas comparten un bien inmueble por tiempo específico, con el desarrollo económico en Guatemala distintos propiedades recreativas y hoteles presentan entendimientos, y son tan frecuentes que por teléfono ofrecen esta formalidad, ya que resultan gran beneficio a estas entidades.

²³ Ibid. Pág. 394.

Elemento personal real y formal

Los elementos personales se presentan en dos formas, la entidad que ofrece el bien, y la otra son los clientes pueden ser una o varias personas, “debe señalarse que quien ofrece o propone la celebración de este contrato suele ser una sociedad anónima, y el tiempo mínimo para compartir el bien regularmente de una semana, reiterado todos los años, durante el plazo del contrato.”²⁴

Los elementos reales se basan en el bien inmueble, y el precio para participar en el tiempo compartido, la libertad de forma se presenta como una formalidad, se puede establecer como un acuerdo de adhesión, pues quien ofrece el servicio le presenta al usuario las condiciones del negocio.

Características y observaciones

Como hemos mencionado, se relacionan entre sí por el ordenamiento jurídico presenta también lo oneroso donde se da una expresión de riqueza, un provecho de este, surge como innominado ya que carece de regulación específica, es de tracto sucesivo, y es consensual, como observación podemos mencionar que tiene un propósito lucrativo porque realmente explota lugares turísticos dentro del país así como internacionalmente se presenta, ejerciendo una ganancia sobresaliente dentro de estos contratos, un aspecto importante es el bien inmobiliario la naturaleza geográfica juega un papel esencial, ya que la ubicación es todo para poder participar en un beneficio monetario.

²⁴ Ibid. Pág. 393.

CAPÍTULO III

3. Nuevos contratos atípicos

Debido a la globalización, el comercio se hace cada vez más desarrollado, y la escases de información se presenta en el derecho mercantil, los contratos tradicionales se han desdoblado y subdividido dando lugar a nuevas figuras contractuales que, en muchas ocasiones apenas reciben un régimen jurídico fragmentario e incompleto, la falta de libros que se aplican al tema también son insuficientes, debido a esto se muestra la importancia de hacer una recopilación de este tipo.

3.1. Contrato de esponsorización, (el contrato de patrocinador)

Dentro del régimen jurídico, a las instituciones que en el derecho positivo, deficiente o no lo tienen es el de indagar acerca de su naturaleza jurídica, con la asimilación a otras figuras se logra a veces, la figura analizada de un régimen concreto.

Para los autores internacionales que se han dedicado a este, opinan que habría una subdivisión en algún tipo contractual de la categoría de prestación de servicios, atípico puro, publicitario y complejo.

En la doctrina española, se discute si es un contrato de publicidad, de difusión o de creación publicitaria, se busca si tiene analogías con las transacciones de sociedad y de arrendamiento de obras o de servicios, sin embargo, atribuyen una fisonomía o naturaleza jurídica propia o una transacción que ha de subsumirse en la fisonomía de otros tipos contractuales. Los italianos opinaban, que es un contrato de inserción publicitaria, o de ópera, es un contrato atípico, oneroso, su regulación no se encuentran en el ordenamiento jurídico hay algunas estipulaciones que se parecen, pero siempre varían en algunos aspectos.

Esponsorización y otras figuras afines

Una definición de este convenio es “ donde el patrocinado se obliga a realizar una actividad deportiva, benéfica, cultural, científica u otra análoga, a cambio de un precio y con la singular obligación de colaborar en la publicidad del patrocinador, contrato que con ser atípico tiene una tipicidad social bien definida cuenta con un régimen jurídico propio tan escaso como vago, que es lo que se trata de esclarecer en esta tesis y postulación como incorporación a nuestro medio, como hemos mencionado los elementos personales se presentan como patrocinado y patrocinador.”²⁵

Puedo manifestar que tiene mucho parecido a un contrato de publicidad, pero las ganancias de esta, crean una difusión mundial del producto. A continuación hay unos modelos que se relacionan con el acuerdo anterior.

Este además, se relaciona con la compostura del patrocinado, se instituye “mediante este contrato, una empresa y un club deportivo acuerdan que la primera entregará una cantidad de dinero a la segunda que, a su vez, permitirá la utilización con fines de publicidad, de determinadas actividades o de lugares de su competencia. Sin embargo, lo que le diferencia de la esponsorización es que queda fuera del acuerdo la participación de los deportistas y la explotación con fines comerciales de su imagen.”²⁶

Da la impresión de que este acuerdo es tan común dentro del mundo del deporte que realmente no se les paga por ser atleta, sino lo ven como parte de un comercio. Los representantes comerciales han celebrado, a lo largo de los años, una serie continuada de estas transacciones, la esponsorización no se trata de una nueva modalidad contractual, sino, una modificación de la oferta publicitaria.

Los intereses comerciales ahora se basaban sobre todo en las mayores facilidades del mercado, en este se encuentran una forma de hacer publicidad a la vez que se financia

²⁵ Los contratos atípicos. <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar1/njcspo.htm>. (25 de septiembre 2008)

²⁶ Ibid.

un producto, este se aproxima a la propagación oculta, o a aquellas formas, en las que un bien o un producto se muestra en circunstancias particulares de forma que se hace

apetecible al consumidor un aspecto importante dentro de este, es la mercancía, que se presenta como “el fenómeno del merchandising es tan reciente como el de la esponsorización, y juntos integran ese grupo de contratos atípicos conocidos como “nuevos contratos”, el término ya es por sí solo sugerente pues hace directa referencia al comercio y consiste en la concesión de una licencia para la fabricación, comercialización y distribución de productos de un determinado tipo, con el emblema, el logotipo, la imagen o cualquier otro signo del esponsorizado.”²⁷

Otra definición tomando en cuenta lo anterior, aquí se da la comercialización de una persona que por sus características personales o profesionales sirve de reclamo publicitario para el consumo, esto se ve mucho en el deporte como el tenis, fútbol donde se utiliza el nombre del deportista para crear una nueva cosa mercantil que puede ser patentes de invención y de modelo, marcas los nombres los avisos y anuncios comerciales patrocinando siempre el producto. En Guatemala, me doy cuenta que este, puede desplegarse como una gran ventaja para los deportistas nacionales, los cuales no tienen mucho apoyo en el país.

Considerando lo anterior, puede mencionarse otras figuras contractuales, que mantienen importantes diferencias con la esponsorización, estamos ante un personaje famoso o público, a cambio de una cantidad de dinero, hace declaraciones sobre el producto expresando implícitamente que lo utiliza, con esto surge un patrocinio muy beneficioso económicamente.

²⁷ Ibid.

Es ésta otra forma de hacer publicidad, comercializando la imagen de un personaje famoso o deportista o una persona conocida, donde directamente se publicita el producto, en los Estados Unidos hay una regulación muy concreta de esta modalidad contractual para proteger a los consumidores, la comercialización ha establecido que en esta clase de publicidad sponsorizada, todo lo que se afirme ha de basarse en la experiencia personal en la utilización del producto, en caso contrario se considerará como publicidad engañosa, o competencia desleal, el cual siendo típico o atípico tiene sus perjuicios.

El product placement, o colocación de producto influye en el citado, “la línea de división de las dos figuras es tan frágil que hay autores que consideran al product placement como una especie más de la sponsorización, es ésta una forma de publicidad oculta ya que consiste en la muestra de un determinado producto en un espectáculo, en una película o en un evento cultural, sin que sea fácilmente reconocible, pues no se anuncia, sino que aparece como producto de consumo.”²⁸

Opinando sobre lo antepuesto, con tantos canales en la televisión, y la mayoría de comerciales nos indican que la comercialización en las propias casa dando esto una estrategia de consumo, la diferencia de ambas apariencias es la amplitud para reconocer la publicidad, evidente aunque indirecta en la sponsorización difícil en la segunda, hasta puede parecer como algo imprevisto, el product placement se muestra como una particularidad de publicidad a falta de una regulación específico.

La implantación publicitaria, se desarrolla cuando “el empresario busca la difusión y promoción publicitaria de sus productos a través de los medios masivos de comunicación y similares, los diarios, los periódicos, la radio y la televisión, los avisos y letreros posados en las vías públicas, son medios directos de publicidad, por así decir, típicos y comunes, en este caso, el agente económico contrata un espacio en los medios impresos y cartelones o un segmento de tiempo en la radio y televisión para llegar al consumidor. Los vínculos y el camino recorrido en la inserción publicitaria son, en algún modo, más numerosos y más largo, respectivamente, en efecto, el empresario

²⁸ Ibid.

contrata con una agencia publicitaria para que ésta sea quien idee la campaña; contrata con los actores que prestarán su imagen en la realización de los spots o espacios. ”²⁹

En resumen, considero que este tipo de arreglo responde a discreciones empresariales se utiliza como un fuente de publicidad. Los espacios que son tomados por los administradores en los lugares en los que se desarrollan eventos de gran multitud, también es una teoría que busca a través de ella explicar la naturaleza jurídica del contrato, esta teoría pretende reducir el fenómeno de la esponsorización a la simple concesión temporal de un espacio publicitario en el perfeccionamiento de este mercado.

Una observación del tema es que forman parte de una serie de nuevas figuras contractuales, cercanas al mundo empresarial y comercial, como son el leasing, el merchandising, el franchising, el factoring, y una infinidad de contratos de importación.

3.2. Contrato de publicidad

Después de haber explicado la esponsorización, cabe mencionar la difusión, ya que son muy parecidos ya que mantiene semejanzas con otros contratos de propagación igualmente novedosos, pero difiere de todos ellos en su esencia o en sus características más particulares.

Su función principal, es aquél por el que un anunciante encarga a una agencia la publicidad, ya sea para un producto o una persona, estos contratos tienen muchos beneficios ya que aportando, el precio indicado, se hace más reconocido la marca o producto, con el propósito de llegar a un ingreso mayor.

Opinando sobre esta, manifiesto que no es un fenómeno nuevo en el mercadeo, es algo común en la vida cotidiana, con la producción de nuevas marcas y productos, hace que el mercado sea más diverso y más competitivo, la necesidad de hacer público el producto en el comercio. La publicidad alcanza manifestarse de varias formas por ejemplo la oculta, aquella forma en la cual un bien o un producto se muestran en

²⁹ Ibid.

circunstancias particulares de forma que se hace deseable al consumidor. La mercadotecnia, también juega un gran papel, ya que esta se asocia con la transacción, al momento de realizar un proyecto publicitario.

3.3. Contrato psicológico

Lo definimos “cuando una persona se integra a una organización, luego de un largo proceso de reclutamiento y selección de personal, la empresa debe preocuparse por crear condiciones que permitan al nuevo trabajador desenvolverse con el máximo de su potencial, para así generar mayor productividad y coadyuvar a la consecución de los objetivos organizacionales.”³⁰

Provecho constituir con la definición anterior, que es una compostura convencional, que se refiere a la expectativa recíproca del individuo y de la organización, que se extiende más allá de cualquier estipulación formal de empleo que establezca el trabajo a realizar y la recompensa a recibir. Aunque no exista un acto formal o cosa expresada claramente, es un convenio tácito entre individuo y organización, en el sentido de que una amplia variedad de derechos, privilegios y obligaciones, consagrados por las costumbres y que serán observados y respetados por las partes. Aquí el secreto profesional, surge entre el paciente y el doctor, dando una similitud al contrato del know how donde es vital mantener el secreto empresarial.

Este contrato es un elemento importante en cualquier relación laboral e influye en el comportamiento de las partes, cada persona representa sus propios contratos, que rigen tanto las relaciones interpersonales como las relaciones que la persona mantiene consigo misma, una fuente común de dificultades en las relaciones interpersonales es la falta de acuerdos explícitos y claros.

³⁰ El contrato psicológico. <http://www.emagister.com/elcontrato-psicologico-cursos2312170.htm>. (27 de septiembre 2008)

Realmente se basa en una formación humana, trata de brindar una mejor calidad de vida, favoreciendo a la compañía para su desenvolvimiento y estructura social. También se maneja la psicología en las empresas con el objeto de progreso de la compañía dando una mejor organización para ambos, en este caso cuando uno está laborando se manifiesta un silencio entre los jefes de compañía y el trabajador esto da una forma de participación y comunicación entre ellos y beneficia al trabajador dándole un apoyo mental, que lo respalda para desplegar un progreso laboral.

“El contrato psicológico cambia con el tiempo a medida que cambian las necesidades de la organización y las del individuo lo que un trabajador espera de su trabajo a los 25 años de edad puede ser completamente diferente de lo que ese mismo empleado espera a los 50. En la misma forma, lo que la organización espera de una persona durante períodos acelerados de crecimiento, puede ser completamente diferente de lo que esa misma organización espera cuando alcanza cierta estabilidad o cuando está sufriendo un revés económico”.³¹

Una gran ventaja dentro de este, es que a medida en que se manejan bien las instituciones, crecen, al crecer, estos requieren mayor número de personas para la ejecución de las actividades para el cumplimiento de sus propósitos, y estos al ingresar forman parte de una entidad activa, no siempre lo hacen pensando en los provechos de la empresa, sino que persiguen básicamente caracteres particulares, esto hacen que gradualmente se alejen de los objetivos propios de los nuevos participantes, generándose de esta manera una variedad de conductas e intereses aislados y complejos entre el individuo y la organización, las alineaciones necesitan de las personas para cumplir sus proyectos y los miembros necesitan de las instituciones para satisfacer sus necesidades.

³¹ El contrato psicológico. http://www.asimetcapacitacion.cl/contrato_sicologico.htm-17. (28 de septiembre 2008)

3.4. Contrato llave en mano, (turnkey contract)

“El contrato llave en mano o turnkey contract, es aquel en que el contratista se obliga frente al cliente o contratante, a cambio de un precio, generalmente alzado, a concebir construir, y poner en funcionamiento una obra determinada que él mismo previamente ha proyectado.”³²

En este tipo de formalidad, el significado se manifiesta en la responsabilidad global que ocupa el contratista frente al cliente, con el concepto anterior, puedo manifestar, que realmente estos asume un compromiso ya que se desarrolla como una transacción laboral.

“Otras prestaciones que siempre están presentes en los contratos llave en mano formando parte de la obligación global del contratista son el suministro de materiales y maquinaria; el transporte de los mismos; la realización de las obras civiles la instalación y montaje, y la puesta a punto y en funcionamiento de la obra proyectada.”³³

En este se encuentran diversos objetos, que son los diferentes procedimientos de realización del proyecto, principalmente en el ámbito del comercio internacional, con los avances tecnológicos, con éste desaparece la tradicional relación tripartita entre cliente contratante, ingeniero y contratista, esto refleja las transformaciones en el sector para quedar sustituida por una única relación entre cliente y contratista, así este asume la concepción del proyecto, y la responsabilidad también dando un beneficio económico al cliente.

“Realmente hay que aclarar que llave en mano es una modalidad de contratación, para dilucidar tal concepto hay que diferenciar entre la clase de contrato, la modalidad de contratación y la forma de elegir al contratante, en cuanto al primer punto, el ámbito natural de la modalidad de contratación llave en mano es el contrato de obras, entonces

³² **Llave en mano.** <http://www.ilustrados.com/publicaciones/EpyAuVyFuFWWZ.php>. (26 de septiembre 2008)

³³ *ibid.*

esa será la clase de contrato de obra, en oposición a otras clases como suministro, y servicios.”³⁴

Como clasificación del mismo, podemos mencionar, el acuerdo mixtos, cuando una parte del proyecto es tradicional y la otra es el convenio citado, también el parciales, se da cuando se contrata de forma tradicional todo el proyecto pero de subcontrato una parte turnkey contract, y el tratados casi llave en mano, es cuando el contratante celebra varios contratos siendo uno de este mismo y encarga a este último contratista la coordinación de los demás contratos.

Luego la llave simples, se dan cuando el contratista concibe la obra, suministra bienes de equipo y materiales y pone en funcionamiento la obra, mientras que el contratante realiza la instalación bajo la supervisión y asistencia del primero, y también se presenta el acuerdo completos o clásicos se da cuando el contratista concibe, construye y pone en funcionamiento el proyecto, y por último la transacción amplia, este se da cuando junto a las prestaciones del clásico el contratista asume otras obligaciones complementarias relativas a la formación del personal local o asistencia técnica para el funcionamiento, es algo complejo pero muy beneficioso en el sentido del trabajo, el cual desempeña una habilidad de ser eficiente en cualquier proyecto, con estos conocimientos se incremento la productividad.

Como características puedo establecer que es único o principal realizado entre el cliente y el contratista, generalmente, en la selección de este tipo de contratos ejerce una influencia decisiva la tecnología implicada en el proyecto que se pretende realizar y que se va a manifestar no sólo en los planos y especificaciones técnicas sino también en los derechos de propiedad industrial implicados en el proceso de producción.

Otra “es que el contratista asuma la concepción y la ejecución de la obra condiciona no solo el procedimiento de adjudicación del contrato, generalmente un procedimiento

³⁴ **Contrato llave en mano.** <http://www.economia48.com/spa/d/contrato-llave-en-mano/contrato-llave-en-mano.htm>. (26 de septiembre 2008)

restringido o negociado, sino también la determinación del objeto y la función del cliente o de su ingeniero, otra características se presenta en la elaboración detallada del proyecto tiene lugar una vez concluido el contrato, circunstancia esta que justifica conceder al contratista un derecho a introducir modificaciones en sus planos, a su propio coste y riesgo y siempre que se respeten los parámetros contractuales acordados su calidad.”³⁵

Como última característica se da lo oneroso que es una necesidad global que se deriva de los tratados para el contratista influye de manera terminante en la determinación del precio el cual lo hace, a un costo elevado.

Como todo acuerdo surgen las ventajas y desventajas, las primeras son que se concentran en un solo contratista todas las prestaciones, la responsabilidad del contratista le obliga a dar un activo servicio, el contratante tiene un precio fijo, se eliminan las posibilidades de órdenes de cambio que implican mayores gastos, entre los inconvenientes se halla, el precio que generalmente es elevado, por el costo beneficio, el cliente no puede intervenir en la gestión del programa, surge también que es difícil encontrar especialistas en un determinado proyecto, dando una complicación al perfeccionamiento de la compostura.

3.5. Contrato informático

Otra forma de protección dentro de las compañías, se establece con el “desarrollo de tecnologías ha introducido cambios en costumbres y hábitos en el entorno privado y público del hombre de fines del siglo XX. La economía, las relaciones humanas, la cultura y la política se ven tocadas por las denominadas nuevas tecnologías de la información, es el gran motor de cambio de nuestra sociedad. Esta circunstancia obliga al legislador a adaptar el ordenamiento jurídico a la nueva realidad social que origina la introducción de los avances tecnológicos en la vida cotidiana.”³⁶

³⁵ **Ibid.**

³⁶ **Contratos informáticos y telemáticos y su regulación en la ley mexicana en el entorno del comercio electrónico.** [\(28 de septiembre 2008\)](http://www.cidersociedad.net/archivo/articulo.php?art=216-77k)

Con la definición anterior puedo dar otra opinión, son aquellos que establecen relaciones jurídicas, consistentes en transferir la propiedad o el uso o goce de bienes, o prestar algún servicio, siempre informáticos. Su objeto, principal es como cualquier otro contrato donde se crean, modifican, transmiten o extinguen relaciones obligacionales sobre bienes y servicios este sistemas se compone de el hardware, elemento material herramientas o máquinas, el software, es el módulo inmaterial, se basa en aquello que no se ve pero hace al funcionamiento del sistema como los programas, manuales, y certificados, hoy en día surge la piratería informática, la cual consiste en el sustracción de información de índole privada, este sería una buena alternativa para la protección de material empresarial.

También podemos definirlo como “un concepto ambiguo que puede abarcar distintos tipos de contratos En sentido amplio u objetivo, abarca todos aquellos convenios cuyo objeto sea un bien o servicio informático, independientemente de la vía por la que se celebren. El objeto del contrato, sería la prestación de un servicio informático. En sentido restringido o formal, son aquellos contratos cuyo perfeccionamiento se da por vía informática indiferentemente de cuál sea su objeto. A estos últimos se les conoce también propiamente, como contratos electrónicos.”³⁷

Características³³

Realmente se da por la naturaleza de sus elementos y por la variedad de objetos, la compatibilidad de lo que se va a adquirir se relacione con lo que ya existe en manos del cliente o usuario, que permite una contratación en un futuro sea pasible de modificarse para ampliarlo o restringirlo, según las prioridades del cliente.

Elemento personal

Aquí se manifiestan dos elementos, el primero es el proveedor el que tiene la obligación de dar la indicación correspondiente y consejo a su cliente, informar y advertir al cliente calidad, prestaciones, riesgos y ventajas de lo que va a adquirir y debe aconsejar en la

³⁷ Contrato informático. http://www.es.wikipedia.org/wiki/Contrato_informático - 18k (1 de octubre 2008)

correcta elección de los equipos, programas, accesorios teniendo como principio a la buena fe, cuantos mayores sean los conocimientos técnicos del cliente menor será la responsabilidad del proveedor de bienes y servicios informáticos, y segundo tenemos al usuario que tiene como objetivo orientarse y notificar claramente al proveedor sus necesidades.

Elemento formal

Se presenta la libertad de forma, realmente para el comienzo de esta transacción se inicia a la entrega, es importante establecer el plazo, ya que durante esta, el sistema será probado y comprobado según su funcionamiento, y se podrá decir que aquél ha sido entregado. Además la entrega incluirá la instalación, conexión y funcionamiento del mismo, y al finalizar pueden establecer un acuerdo para mantener la relación con la compañía vendedor, ya sea con una compraventa, leasing, mantenimiento de sistemas, o consultoría de software, para mantener el funcionamiento de lo adquirido.

3.6. Contrato internacional de ingeniería

Con este pacto se ha amplificado “en los últimos años como uno de los instrumentos de mayor trascendencia en las transacciones del comercio internacional, el desarrollo de una red de infraestructuras y de obra civil ha adquirido una dimensión internacional que ha generalizado la intervención de operadores jurídicos y diferentes elementos de extranjería en el contexto de un nuevo mercado globalizado, el análisis jurídico de esta figura contractual denota la influencia de todos estos factores, la herencia de tradición jurídica anglosajona, los contratos modelo de, la financiación privada o la omnipresencia de arbitraje comercial internacional.”³⁸

³⁸ El contrato internacional de ingeniería. http://www.laislibros.com/autores/REIGFABADO;_ISABEL/-24. (22 de octubre 2008)

Opinando sobre este, logro manifestar que no hay mucha información, lo que entiendo sobre este tema es una compostura variada, que realmente toma la necesidad de su cliente, y busca crear mecanismos que examinan las exigencias y proyectos de los que requieren el servicio para una mayor satisfacción al arreglo, y de este modo se ajustan a las exigencias del pacto.

Estos acuerdos se han hecho más complejos en los últimos tiempos, donde las empresas requieren servicios capacitados o servicios integrados y financieros, tiene por objeto una estrategia, donde trata de establecer conocimientos más profundas, no solo del negocio y de su ambiente, sino también de aéreas que hasta ahora no resultara fundamental para conseguir el éxito de este.

Considero que la importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado un profundo significado, a tal grado que no se consigue hablar tan sólo del intercambio de bienes sino de programas de integración, los cuales tratan de constituir un acuerdo más eficiente en la forma de investigación.

3.7. Contrato de lease back, (contrato de devolución financiera)

Como cualquier contrato este busca una ganancia, “la clave de su éxito radica principalmente, en la idoneidad y flexibilidad para la satisfacción de las concretas necesidades empresariales, y sobre todo a su estrecha vinculación al principio de libertad de pacto o de empresa, que fundamenta la obligatoriedad de los contratos atípicos al tiempo que actúa la capacidad de adaptación de la obligación, concebida en abstracto o dogmáticamente, a las necesidades reales de cada país. El lease back es aquella especie del leasing consistente en el contrato por cuya virtud el propietario de un bien, generalmente inmueble, lo vende a otra persona o entidad, la cual, a su vez, y en el mismo acto, se lo cede a aquél en arrendamiento, concediéndole además un derecho de opción de compra a ejercitar al cabo de cierto tiempo.”³⁹

³⁹ Contrato del lease back. <http://www.asesor.com.pe/teleley/unificacionvalle.htm>. (26 de octubre 2008)

Consigo manifestar, que aquí el propietario de un bien inmueble, lo vende a otra persona, la cual se lo cede en arrendamiento el vendedor, otorgándole además un derecho de opción de compra a ejercitar transcurrido determinado período de tiempo, este es muy parecido al leasing la diferencia consiste en la intervención de varias contrataciones como en la primera proporciona una compostura, entre el dador y tomador estos realizan simplemente la convención, la otra figura ejecuta varios deberes, primero hay una compraventa, luego se suministra el alquiler, que da la opción de compra.

Desplegando un poco de historia del mismo puedo establecer que, “en la doctrina, se afirma pacíficamente que, la primera operación de Leaseback fue realizada por la cadena californiana de Supermarkets Safeway Stores Incorporation, empresa que en 1936 vendió y luego adquirió sus inmuebles a través de esta nueva técnica de asistencia financiera.”⁴⁰

“Otra definición acerca de este contrato de lease back es una modalidad por el cual una empresa convierte sus activos fijos en efectivo, para poder así hacer frente a sus problemas de liquidez, aumentando su capital de trabajo, con la alternativa de poder adquirir los bienes, equipos e instalaciones oportunamente enajenados.”⁴¹

Opinando sobre este se consigue mencionar, que se concentra especialmente en la parte inmobiliaria, tal como se presenta en las actividades comerciales efectuadas sobre hoteles, establecimientos industriales, y en la administración pública, como todo contrato busca una ganancia, y en este se presenta un lucro y una deuda.

Caracteres del lease back

Se basa en la estructura y función, se puede instituir que en el primero, se establece en el contenido de las prestaciones asumidas por cada una de las partes y de la forma como se obtiene el cumplimiento de las mismas el segundo, nace de la relación que le corresponde desempeñar dentro del campo del financiamiento a las actividades de la

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Contrato de lease back. <http://www.derechoycambiosocial.com./revista012/leaseback.htm>-. (27 de octubre 2008)

empresa, en muchos países en esta negociación es típico, en el ordenamiento jurídico no está tipificado el lease back, no cabe duda, es un tratado con prestaciones recíprocas, donde la empresa de leasing es acreedora de las cargas e inversamente, y deudora de los bienes por su parte, la usuaria es acreedora de los bienes y deudora de los cargas.

Se extiende el elemento formal, que es lo consensual que se desenvuelve por el solo consentimiento de las partes, no es la celebración de un acto formal lo que genera la obligación, sino la expresión de una aprobación con ciertas formalidades, las que sólo se exigen de manera excepcional, como requisito o presupuesto de validez. Otro módulo es lo principal, porque cumple determinados fines contractuales propios y permanentes.

“Es un contrato oneroso, desde el punto de vista positivo, está dada por la contraprestación que sigue a la prestación, por la ventaja que deviene al sacrificio, sin que, se requiera una relación de equilibrio o de equivalencia objetiva entre ambos extremos, también se presenta lo conmutativo, el lease back es un contrato conmutativo o porque la estimación del respectivo sacrificio o ventaja, esto es del riesgo, puede hacerse en el momento mismo de la celebración del contrato.”⁴²

El objeto principal que se desarrolla, es el valor económico que tiene para ellos el contrato, estos aseguran a cada parte contractual un beneficio determinado, el cual es dispuesto de una inmediata valoración, con independencia de la económica o los riesgos referidos al objeto de la formalidad.

El plazo también forma parte de los acuerdos de la empresa y dentro de ellas son prestaciones que se van situando en el tiempo, durante un lapso prolongado la ejecución de las prestaciones en el tiempo, es condición para que estos produzcan el efecto querido por las partes, el beneficio que desean alcanzar con estos negocios está

⁴² Ibid.

en función a la duración de la relación obligacional, la duración, en efecto, no resulta tolerada por los contratantes, sino adquiridas por los mismos. Las prestaciones recíprocas, también se presentan, son una figura de las formalidades bilaterales, se caracterizan por el hecho de que cada una de las partes está obligada a una prestación y una contraprestación. Entre esto se establece una obligación de ambos, que consiste en su interdependencia, por la que cada parte no está obligada a la ejecución de su propia prestación, sin que sea debida o ejecutada la prestación de la otra, y esto es el presupuesto necesario.

Considero que, los empresarios recurren a este tipo de transacción para no incurrir en problemas financieros, arrendando el negocio, trae consigo ciertos beneficios al propietario ya que por el momento conserva su propiedad.

3.8. Contrato de confirming, (contrato de confirmatorio)

Aquí se amplifica otro tipo de compromiso distinto a los demás, se instituye una definición del mismo, “el contrato confirmatorio no tiene una regulación específica, por lo que debe considerarse un supuesto especial de contrato de comisión mercantil. Su objeto en este caso se da cuando haya pactado el descuento a proveedores o la financiación al empresario, serán de aplicación las normas relativas a la transparencia bancaria y a la disciplina e intervención de las entidades de crédito. Aunque el contrato confirmatorio se establece entre el empresario y el banco, en el contrato intervienen tres partes, el empresario librado, que es la entidad de crédito confirmante, el proveedor confirmado el empresario puede ser una persona física o una persona jurídica.”⁴³

Realmente este convenio alcanza amplificarse en cualquier establecimiento financiero, no siendo necesario ser una compañía bancario, normalmente suele tratarse de entidades especializadas en el factoring que amplían este negocio a la dependencia

⁴³ Una visión práctica sobre el confirming o servicios de pago a proveedores. <http://www.caixagalicia.es/wvivo004generadoBol/confirming.pdf>, (29 de octubre del 2008)

confirmatorio, el proveedor puede ser cualquier persona física o jurídica que contrate con el librado.

“Las obligaciones de la entidad confirmante, deben actuar con diligencia en la gestión de los pagos a los proveedores confirmados, y remitir al proveedor confirmación de su pago, si así se ha pactado, anticipar el cobro contra el correspondiente descuento, si así se ha pactado, abrir crédito al empresario, contra el correspondiente cobro de intereses.”⁴⁴

Las atenciones del librado son las siguientes, proveer instrucciones precisas al banco corroborante, el empresario debe aplicar el reglamento normalizado que le facilita a la entidad bancaria, en caso de que no emplee este formulario, el banco no estará obligado al pago del distribuidor, se procura tener disponible el saldo necesario para pagar los recibos girados por los proveedores confirmados y pagar la remuneración acordada con la entidad de crédito aprobada. Los deberes del proveedor no están vinculados por la eventual firma de un arreglo entre su cliente y una entidad financiera, y por lo tanto, aunque exista este podrá seguir dirigiendo sus facturas y requerimientos de pago al cliente.

Con los conceptos anteriores se obtiene instaurar que realmente se basa en un financiamiento donde el proveedor y su cliente pueden pactar confirmatorio como único medio de pago, en cuyo caso el proveedor estará vinculado a este pacto y no podrá intentar el cobro directo del cliente, si el usuario y la financiera, han pactado el anticipo a proveedores, éstos estarán comprometidos a pagar el costo del descuento exigido por el banco.

Como elemento formal la libertad de forma se presenta dentro de este, la ley no exige ninguna forma especial para él, es conveniente que se documenten por escrito realmente cualquier acto realizado por el banco o financiera, siempre requiere una firma y en la práctica habitual la entidad de crédito exigirá que se documenten en póliza

⁴⁴ Guía práctica del confirming, <http://www.decambraabogados.com/confirming.html> (29 de octubre del 2008)

intervenida por notario público, junto al documento contractual, suele tener carácter estable.

Como ventaja y desventaja para el empresario, en la primera se admite simplificar la gestión de sus pagos, y dando una imagen ante el proveedor que concede una mayor negociación con ellos y le otorga una óptima flexibilidad también le otorga la compra de sus propios compromisos de pago y la segunda, se introduce cuando una entidad financiera determinada, no pueda aprovechar las ofertas alternativas que en cada momento pudiera ofrecérsele para la gestión de las facturas de sus proveedores, el empresario se ve sujeto a los requisitos formales impuestos por la financiera y debe aplicar la emisión de su comprobantes con el control de sus procesos mercantiles.

Como ventaja para el proveedor, se da el ahorro del timbre en las letras y demás efectos comerciales para la financiación por este mecanismo y modalidad sin recurso elimina el riesgo de no pagar y concede la obtención de préstamos inmediatos que garantiza la liquidez, esto otorga un aumento de la capacidad de endeudamiento y mejora los ratios financieros.

Puedo expresar una diferencia entre el factoring y confirming se puede mencionar que en la primera se define como el convenio por el cual un empresa transmite los créditos comerciales que manifiesta frente a su clientela y a otras compañías especializados y el segundo consiste en una entidad financiera, la cual se compromete a prestar una serie de servicios, donde se presenta una asistencia de deudas o de pagos, opuesto al factoring que es una gestión de créditos o de cobros.

3.9. Contrato de capitalización de hacienda

Este arreglo se organiza en el ámbito ganadero, el cual se establece como “el contrato que consiste en que una persona o sociedad, propietaria de hacienda o con capital para adquirirla la coloca por un tiempo determinado o no en un establecimiento agropecuario propiedad de otra persona o sociedad, que tendrá la obligación de manejarla y

alimentarla, repartiendo al final del contrato las ganancias en las proporciones determinadas en el contrato.”⁴⁵

Logro comprobar, que los negocios de capitalización deben efectuarse entre personas que se conozcan muy bien y entre las que exista confianza, deben realizarse formalmente, para que no haya ninguna complicación al finalizar el trato, esta estipulación me parece similar al contrato de joint venture donde hacen sus cláusulas y buscando una ganancia y al finalizarlo estos se reparte las ganancias.

Como unos caracteres puedo mencionar que “generalmente son atípicos, porque no tienen fecha fija de finalización, además, generalmente no pueden determinar cuál será el aporte de pasto en calidad y cantidad o cuantos kilogramos o terneros deben producirse en un lapso determinado, las indicaciones que pueden darse con respecto al pasto son que debe permitir la normal evolución de los animales según su tipo, con respecto al aumento de peso en invernada, suele estipularse en los contratos un peso mínimo de salida, o sea de terminación del negocio, y en cría se puede fijar un porcentaje mínimo de preñez.”⁴⁶

Dentro de este se manifiestan dos personajes se destacan el capitalista y el propietario el primero puede ser un extraño al sector agropecuario o un productor ganadero, o que tenga un exceso de hacienda para su terreno o que desee dedicar mayor extensión a la agricultura o que por sequía, incendio, inundación, entrega de todo o parte de la finca, puede buscar también hacer una inversión en animales si la relación compra venta le es favorable, o no vender el ganado que posee si el precio de venta es bajo, puede estar especulando con el aumento del precio de la hacienda.

El segundo es el dueño de la propiedad al que le faltan animales para una eficiente explotación, no posee el capital necesario para adquirirlos y no desea tomar créditos busca ganar un capital que no posee, aprovechando ganancias temporales o permanentes. Puede también recurrir a la capitalización, de escenarios específicas, y

⁴⁵ Capitalización de hacienda de cría. <http://www.produccionanimal.com> (2 de noviembre 2008)

⁴⁶ Ibid.

puede convenirle antes que comprar e incluso vender la propia hacienda y economizar si los precios son muy buenos o las tasas de interés de los créditos muy altos siempre busca una manera de no pagar más de lo que no tiene, y que el negocio resulte lo más eficiente posible, logrando la mayor cantidad de terneros, aprovechando lo mejor posible.

Como desventaja dentro de este, se procura señalar que el dueño del mismo relega los animales capitalizados a las peores pasturas, dándole prioridad a la hacienda propia, sin tener en cuenta que su ganancia reside precisamente en el peso ganado o en los terneros logrados.

3.10. Contrato explotación en participación

Es “una transacción mercantil, por medio de la cual una persona denominada asociante concede a otra u otros llamados asociados, que le aporten bienes y servicios dando una participación en las utilidades y en las pérdidas de una negociación mercantil o de uno o varias operaciones de crédito. Esta modalidad de contrato permite conservar la propiedad, bienes y derechos de la nación, con participación de inversión privada y extranjera de una manera limitada y ordenada; que además no pondría en riesgo la soberanía nacional, sino al contrario regularía una mejor prestación de servicios y explotación, que incrementa recursos que el estado necesita para satisfacer los fines sociales.”⁴⁷

Como elemento personal tenemos al asociante y el asociado, el primero administra dirigir los trabajos de la negociación para la consecución de los fines propuestos y permitir la inspección y revisión del funcionamiento de los gastos de la actividad y además al disolver y liquidar el acuerdo, y debería devolver a los asociados las contribuciones hechas con la deducción en caso de pérdidas. Los segundos entregan al asociante los bienes y servicios a los cuales se obligo a dar o hacer en el arreglo cumplir con todas las obligaciones contraídas y a responder por no cumplir con la

⁴⁷ **Explotación en participación.** <http://www.revistanotarios.com/?q=node/87-22k>. La asociación en participación como instrumento legal para capitalizar PEMEX y CFE. (10 de noviembre 2008)

entrega de bienes en tiempo o vicios ocultos de los bienes, así como de servicios, y a retirarse en el momento que el asociante lo requiera mediante el pago de su aportación, y a recibir el pago total que el asociante le haga para liquidar la aportación realmente esta transacción da la impresión de ser como una sociedad anónima en la cual hay aportaciones y socios que buscan un lucro, con la diferencia que este es un contrato.

El elemento formal, en algunos lugares debe constar por escrito, pero en el país es atípico y no estará sujeto a registro de manera obligatoria, pero si los otorgantes desean darle más formalidad, ya sea por voluntad, interés, de certeza, seguridad jurídica y publicidad, alcanzan otorgarlo ante notario para protocolizarlo, no existe disposición en contrario y la voluntad de las partes logran prevalecer en este sentido.

Se instituye dentro de este convenio, así como la mayoría de tratados, que son onerosos, porque confiere provechos y gravámenes recíprocos, es conmutativo, las prestaciones son ciertas y determinadas al celebrarse, también pueden ser aleatorio cuando las partes tomen para sí el riesgo de que los productos no lleguen a producir ganancias o el negocio a funcionar. Es principal ya que existe por sí sólo, es consensual, en oposición a real en relación a la entrega de la cosa, opinando sobre este debería de constar por escrito, pero siempre es algo voluntaria, como en todo compromiso las partes se ponen de acuerdo respecto al negocio, aportaciones derechos y obligaciones, condiciones, términos, utilidades y pérdidas.

Como objeto, se alcanza mencionar que “consiste en la creación de derechos y obligaciones de llevar a efecto la administración y explotación de una negociación con la finalidad de obtener utilidades y repartirse la pérdida, en su caso.”⁴⁸

⁴⁸ Ibid.

Las relaciones ocasionadas dentro de este, señala que no habrá trato entre terceros y los asociados, solamente aparece la relación del asociante e intermediarios, el vínculo es interno entre estos. Los derechos y obligaciones con los terceros son únicamente del asociante. Con esto se obtiene implantar un arreglo muy sencillo y eficaz, dando más libertad a los miembros y dando un mayor acuerdo en las cláusulas ya que se trata de solo dos partes.

3.11. Contrato outsourcing, (servicios informáticos)

En este “podemos encuadrar el outsourcing dentro de los contratos de servicios informáticos pero sin lugar a dudas la complejidad que presenta el mismo, debido a las diferentes aristas que posee, hace de ésta su principal característica. El contrato de outsourcing en general responde a toda una tendencia vinculada a la reorganización de las grandes compañías a nivel mundial (procesos de reingeniería organizacional), entendiéndose que las mismas deben concentrar sus esfuerzos en el “business” o negocio, en el objeto de la organización o sea en el corazón de la misma, para obtener una mayor competitividad, para ello es necesario encomendar a un tercero las tareas periféricas como pueden ser el manejo de stock, transporte, almacenaje, procesamiento de datos.”⁴⁹

Opinando concedo manifestar, que con el progreso de la tecnología surge una necesidad de protección dentro de las empresas, dando una superioridad y privacidad a la efectividad de sus compromisos.

En este se encuentran diversas similitudes con varias figuras, como el arrendamiento de obra, en principio podría caracterizarse como servicios complejos pero ciertas características permitirían definirlo como una transmisión de obra de ejecución permanente, el outsourcing contiene normalmente obligaciones de resultado lo que conduce a que tenga más parecido con el arrendamiento. Se entiende que el objeto de la informática presenta obligaciones de dar, hacer, o no hacer, y es un acuerdo principal

⁴⁹ **Análisis de un contrato outsourcing.** <http://www.scribd.com/doc/2941070/ANALISIS-DE-UN-CONTRATO> - 204k (15 de noviembre 2008)

porque no depende de otros convenios. Se presenta también lo oneroso porque tiene por objeto la utilidad de ambos gravándose cada uno a beneficio del otro, y lo consensual no se requieren formalidades, se obligan por el consentimiento de las partes, la cual es un proceso de arreglos y será una etapa compleja de una duración considerable.

Se presenta otro carácter en el citado contrato, el intuio *personae*, porque será contratado la asistencia con una determinada empresa a sus condiciones señaladas, de tracto sucesivo, se trata del cumplimiento de una tarea de ejecución habitual, dentro del plazo estipulado contractualmente, también se establece lo oneroso la cual se presenta en el precio, en la mayoría de los casos se pactará el pago escalonado o en cuotas, para el cálculo del costo, el outsourcer tendrá en cuenta la inversión que deberá realizar apreciando la cantidad de horas necesarias para alcanzar el nivel de servicio que se pretende, el personal que tendrá que contratar para tal fin.

La transmisión de una tarea interna a un tercero no es un negocio nuevo, así como tampoco es necesario que incluya todas las funciones de un sistema de información por lo tanto conseguimos hablar de dos tipos diferentes de acuerdos de outsourcing, el primero “es la transferencia parcial de las actividades informáticas y los recursos a ella asociado, la transferencia parcial se da en este caso determinados de aplicaciones del sistema, sobre todo las partes más débiles o menos desarrolladas y mantiene en la empresa las áreas potenciales relacionadas con el soporte del sistema, por ejemplo, en este caso se mantiene en la empresa a un gerente de procedimiento que decidirá que tareas se realizarán fuera de la empresa, y la segunda clase, es la compra de capitales se puede vender un paquete completo de capital de los sistemas de una empresa.”⁵⁰

Con lo anterior se consigue determinar un ingreso monetario en las organizaciones en un tiempo adecuado en que se transfiere el capital a un outsoucer. Estas amortizaciones, que realiza a la compañía que contrata, son deducibles del gasto, lo cual constituye una de las ventajas, no es necesario trasladar los bienes físicos de la asociación, aunque sí podrán intercambiar los empleados de una empresa a otra

⁵⁰ Ibid.

trasladando compromisos pero supuestamente la situación es la misma, los empleados trabajan en el propio sitio y con los bienes, reparando las insuficiencias que exige cada organización.

Hay figuras derivadas del outsourcing distintos conceptos que se presentan como el cosourcing o coaliciones estratégicas, aquí hay distribuciones que entienden que este es un socio comercial y por tanto debe correr con los riesgos de la organización como se instituye en cualquier transacción así se le paga honorarios en función a las ganancias que proporciona, las remuneración se pueden anticipar en virtud a la productividad, o comisiones por las negociaciones.

También se presenta el multisourcing, esta combina múltiples transacciones con vendedores y el personal de los sistemas, la búsqueda apunta a certificar, fusionar ambos esfuerzos, negocios y sistemas, buscado un mayor provecho y se manifiesta la sociedades outsourcing temporarias, normalmente los contratos tienen una duración de entre 5 a 10 años, en estos casos los acuerdos se realizan por tiempos menores, entre 12 y 24 meses.

Se muestra la imagen del insourcing, tiene como característica mantener el status de la compañía y revertir el proceso al original, y además se presenta el transourcing, que es aquel que busca reforzar la labor creativa, el talento humano y para ello utiliza la tecnología más avanzada para perfeccionar la imagen de la empresa, estas distintas ramas del contrato instituye la diversidad de las necesidades de las empresas, tratan de buscar una forma de ayudar a las distintas compañías.

Cláusulas a tener en cuenta, me parece apropiado enumerar algunas de estas, el término normalmente se da de 5 a 10 años, y cuenta con una renovación, debiendo informarse con un plazo de 4 a 6 meses de anticipación al vencimiento, en caso de no realizarse la renovación. También la exclusividad, está muy vinculada a la privacidad,

se tiene que establecer en el contrato la prohibición de que la organización encargada de la negociación que realiza las tareas similares con una compañía competidora, en la capacitación debemos establecer si la empresa que contrata desea que se dé entrenamiento a sus empleados, en ese caso de que tipo y en que oportunidades, estableciendo cuales son los propósitos de la misma.

Esta compostura en mi opinión, instituye varias alternativas al cliente dando distintos tipos de estrategias para facilitar el funcionamiento de la empresa, obtenido un provecho para la entidad, siempre dando un pago por sus servicios, por un determinado tiempo.

3.12. Contrato de cesión de sueldo por obra

Aquí se desenvuelve una definición concreta se da “cuando una persona cede a otra un sueldo a cambio de pisos o locales a construir sobre el mismo, pueden surgir numerosos problemas de tipo práctico, en los que a menudo se ven implicados no sólo los intereses de las partes sino también de terceras personas. Así sucede, por ejemplo, cuando los acreedores del cesionario solicitan el embargo del sueldo por deudas de éste, o cuando el mismo deja la construcción sin terminar y el cedente resuelve el contrato por incumplimiento, se da la ausencia de una regulación específica sobre este.”⁵¹

Prácticamente se establece como un progreso de construcción, unido a las dificultades con que los particulares se encuentran para desplegar tal proceso, obstáculos legales y técnicos ha desembocado en la adopción de modalidades contractuales que apartándose de las convenciones típicos regulados en ordenamiento jurídico, buscan la adecuada satisfacción de los intereses en expansión, la preparación por el cedente de una parte o participación en la obra futura la titularidad suficiente del cesionario sobre el sueldo que le permita la obtención de financiación ajena, como la legitimación a efectos y destacar el proceso de fabricación. Los caracteres propios de la cesión de sueldo a

⁵¹ **Contrato cesión de obra.** http://www.calimaco.es/b2c/index.php?page=pp_producto.php&md=0&cod. (30 de noviembre 2008)

cambio de obra futura, predicables con independencia de la concreta modalidad contractual, hacen que se puedan plantear en la práctica numerosos problemas. En especial, el carácter futuro de la contraprestación con referencia a la obra que el cesionario se obliga a realizar sobre el terreno, suscita la cuestión de la naturaleza del derecho del cedente hasta que la edificación existe físicamente y el momento en que se produce la transmisión del dominio, lo que tiene notabilidad y fundamentalmente, el cedente frente a intermediarios acreedores del ingeniería y terceros adquirentes.

Surgen distintas obligación por ambos, donde resulta una acuerdo del constructor, el de hacer y de dar, es un intercambio que se constituye, aproximándolos al arrendamiento de obra y es una arreglo muy riesgosa, construir en terreno ajeno al mismo tiempo origina dificultades relativas al régimen del incumplimiento, en este análisis los diversos cauces contractuales utilizados por los particulares para obtener la invalidad de cesión de suelo a cambio de obra futura, los problemas que en cada caso se plantean y ante la ausencia de regulación específica.

Como en cualquier contrato siempre presenta, sus pros y sus contras, estos son elementos que un debe de tomar en cuenta a iniciar un pacto de este tipo, siempre estableciendo el objeto, y el momento adecuado de contratar.

3.13. Contrato de financiación nacional e internacional para operaciones de protección de transferencia de tecnología

Dentro de este contrato atípico se manifiesta, “como los que se desarrollan actualmente en el ámbito de las entidades bancarias y financieras europeas leasing, factoring contratos bancarios, y operaciones de compensación internacional (swap), el estudio de los medios de pago en las transacciones internacionales es también parte de cometido de este contrato (papel comercial), pago de moneda extranjera, cheque, letra de cambio, así mismo es más usual que nos requieran asesoramiento en materia de

garantías, las cartas de patrocinio, así como otras garantías abstractas que son emitidas por la mayoría de las entidades bancarias del mundo.”⁵²

Se consigue proponer, una ilustración más sencilla, a través de la determinación de las convenciones más usuales en lo que proporciona una transmisión especializada, esto se refiere principalmente a créditos otorgados a las entidades, haciendo su utilidad práctica, alcanzo mencionar algunos ejemplos el contrato de licencia, de know how, y el franchising. Un aspecto común de todos ellos, es que la delimitación de sus características se ha ido realizando por la propia práctica comercial o económica de los agentes.

Siendo un contrato atípico no tiene regulación alguna, pero si establece distintas clausulas o reglamentos, estos aspectos son los siguientes, la identificación de las partes, con expresa consignación de su nacionalidad y domicilio, y las modalidades que reviste la transferencia de la tecnología que es importante, el valor contractual de cada uno de los elementos involucrados y la fijación del plazo de vigencia.

También se señala el carácter definitivo o temporal del traspaso, así como la duración se presenta además la modalidad de pago y fijación de un tipo de cambio, las medidas para determinar las provechos o precio del intercambio, y proporcionar las aclaraciones de los impuestos y regalías, con esto se compraba quién asume las limitaciones y condiciones impuestas para el uso de la tecnología, y el comercio dentro del cual puede actuar el beneficiario.

La asistencia técnica, es una prioridad en las empresas, con la aplicación de la nuevas ciencias aplicadas, las exigencias en cuanto al modo de emplear los métodos y sobre la calidad de los materiales a usar, su determinación de la calidad de los bienes o servicios a producir las garantías y sanciones para el caso de incumplimiento por cualquiera de las partes este además es ventajoso, ya que por un pago se da el uso de la transferencia tecnológica, que utilizan las compañías.

⁵² **Contratos internacionales de transferencia tecnológica.** <http://www.derechogeneral.blogspot.com/2007/12/contratos-internacionales.html-137k>. (30 de noviembre 2008)

En el derecho no se presenta muy definido estas negociación, debido a lo novedoso y versátil de los intercambios económicos en los presentes tiempos, en la práctica no responden a un orden implantada, y ajustándose cada caso a sus necesidades de los importadores o exportadores de técnicas avanzadas.

Resulta dificultoso una diferencia entre un contrato de know-how y uno de asistencia técnica, a ambos los vemos desde el punto de vista de prestar un servicio, pero aquí puedo introducir un ejemplo para distinguirlo sería un arrendamiento y una compraventa, teóricamente no existe aún aceptación sobre muchos de los elementos que para algunos pueden ser elementales de un tipo de formalidad y para otros no.

Las características están siendo definidas por la práctica, o por los esfuerzos internacionales de algunos organismos, que fijan pautas comunes que permitan reducir los precios de los convenios, en especial deben ser acordados tomando en cuenta el propósito que persiguen las partes con el intercambio científico, para luego tomar como modelo alguno de los acuerdos más usuales, y luego adaptar las cláusulas a las exigencias de las partes.

Un aspecto muy importante que no debemos olvidar es que a falta de regulación, nos hallamos sometidos al derecho internacional privado, y que en tal sentido resulta de gran importancia prever en los mercado, la forma de solucionar las controversias y la legislación aplicable al caso.

3.14. Contrato de spedalita, (hospitalización)

Con la diversidad de ofertas y demandas es necesario investigar cada punto de la esfera comercial aquí presento otro tipo de acuerdo que resalta en el mundo de la medicina “no obstante la posición arraigado por muchos años en la figura del contrato de obra intelectual con la ampliación del número de las prestaciones a cargo de la

estructura sanitaria, se trata de contrato atípico sinalagmático y de contrato complejo.”⁵³

Es de interés general que la cirugía ambulatoria puede ser definida desde distintos enfoques de la prestación de los servicios de salud o como un aparato más de un modelo de atención médica, realmente quien no necesita en un periodo determinado la asistencia médica, es de gran utilidad común, en el aspecto jurídico, surge la prestación de los servicios de salud, como en cualquier convenio, este se presenta como atípica y diverso, dado que la cirugía ambulatoria excluye del contrato la hospitalización, y esto hace que la relación contractual tenga más similitud con un tratado de obra, que con un estipulación de venta de auxilios médicos, siendo esta una diferencia de estos convenios.

“La cirugía ambulatoria es aquella que se realiza por fuera de los quirófanos de una institución hospitalaria, bien sea en un consultorio, en un centro independiente o en un programa de intervención móvil, que dependa de una institución hospitalaria, desde la óptica administrativa, es aquella que no genera un ingreso hospitalario, porque el paciente se sale para su casa o porque pasa la noche en una sección diferente del área de hospitalización.”⁵⁴

Con la definición antepuesto se efectúa, que trae numerosos beneficios, ya que uno no tiene la opción de quedarse hospitalizado, o regresar a su hogar, para seguir siempre su tratamiento, por ejemplo cuando uno tiene seguro médico, cuando se requiere los servicios, se envía una auxiliar al cliente si le pasa algún accidente, puede presentarse como una ambulancia que atiende en cualquier lugar al paciente, sin llegar a otros medios como la hospitalización si el incidente no es tan grave, siendo una ventaja económico para nosotros.

⁵³ Principios filosóficos de la cirugía ambulatoria. <http://www.scielo.orgco/pdf/rca/v33n4/v33n4a01.pdf>. (1 diciembre 2008)

⁵⁴ *Ibid.*

Esta modalidad, da una alternativa, a la hospitalización de los pacientes, cuando se trata de un percance, que no requiere ir a un establecimiento medico, proporciona un servicio más apresurado y económico, en el país hay distintos tipos de compromisos que presentan primordialmente en los seguros, que pueden ejecutar un banco o una empresa que se dedica a este tipo de servicio, pero los hospitales no presentan esta alternativa.

3.15. Contratos de colaboración empresaria

Aquí se desarrolla otro aspecto en el comercio se establece que “Dentro de los contratos asociativos y más específicamente de los de colaboración empresaria llevados a cabo para efectos de poder, gracias a esa unión o asociación, llevar a cabo uno o varios negocios.”⁵⁵

Considero que se trata más bien de un fenómeno económico y administrativo, que se observa en la vida diaria de las empresas, al que se aplican diferentes reglas, según sean los instrumentos legales que las partes hayan decidido adoptar en un momento determinado, pero que merece una observación detenida con el fin de que el derecho ofrezca respuestas concretas frente a esas nuevas formas de negociar de las empresas.

Este se celebra con el objeto de participar de manera conjunta en un proyecto percibiéndose una utilidad común por sus partes, sin que se cree con ello una persona jurídica, es un mecanismo contractual propio del derecho privado y que tiene como función económica unificar esfuerzos con un objetivo común, dando provechos y beneficios por ambos, siendo esta otra elección a las transacciones.

El consorcio no se constituye una persona jurídica autónoma e independiente de quienes participan en su proporción, responde a una forma de articulación de intereses

⁵⁵ *Contrato de colaboración empresarial.* <http://www.juridicas.unam.mx/infjur/bib/adq2005.pdf> (3 de diciembre 2008)

sin que el carácter de quienes participan en su constitución puede extenderse al consorcio ni adquirir condición de público por el solo hecho de administrar recursos. Se relación con el joint venture, de acuerdo a su origen, las partes se unen como una sociedad, pero no lo son, realizan su objetivo y termina el acuerdo.

Presenta algunas características como lo oneroso, lo consensual, es de tracto sucesivo, y manifiesta la libertad de forma, es un contrato necesario para las empresas cuando lo amerite, ya que es obra de consumo mediante representantes que para el efecto se designe, la unión de entidades o personas no originan un nuevo sujeto de derecho con capacidad jurídica autónoma, sino produce un simple convención.

Consigo mencionar que aquí se exhiben diversos mecanismos contractuales de asistencia empresaria que no se han formado todavía en el ordenamiento jurídico reconociendo una realidad económica, estos son utilizados como instrumento de cooperación entre empresas que les permite desplegar ciertas actividades a través de la unión de esfuerzos técnicos mercantiles y financieros. Desarrollando una técnica que sea útil para el que va a contratar, con esta colaboración presentan diversos provechos así como desventajas dependiendo de las circunstancias.

3.16. Contrato de compromiso de unión temporal de empresas

Otro acuerdo que se presenta es el “contrato mediante el cual se establece un vínculo de colaboración entre varias empresas por un tiempo determinado en el ámbito de la contratación pública, a través de ciertas uniones empresariales de carácter temporal a las que, sin reconocer personalidad jurídica, se las dota de un régimen legal específico.”⁵⁶

Aquí estamos frente a una cantidad de nuevas contrataciones, que realmente se basan en prestar un servicio por determinado tiempo, anteriormente he demostrado una variedad de este tipo de operación, así como tiene similitudes, varían en diversos

⁵⁶ **Contrato de compromiso de unión temporal de empres.** http://www.libros.derecho.com/243_1070_1905./compromiso_de_Unión_Temporal_de_empresa.htm. (4 de diciembre 2008)

aspectos, este tratado es muy sencillo ya que solo hace la contratación de lo que quiere sin especificar algún otro detalle, busca una responsabilidad temporal del trabajo a desarrollar. Como característica, señalo que es oneroso, muestra la libertad de forma, y es consensual.

3.17. Contrato de gestión de servicios públicos

Una definición acerca de es que es “un contrato de gestión de servicios públicos es aquél en cuya virtud una administración pública encomienda a una persona, natural o jurídica, la gestión de un servicio cuya prestación ha sido asumida como propia de su competencia por la administración encomendante, las disposiciones de este contrato no serán aplicables a los supuestos en que la gestión del servicio público se efectúe mediante la creación de entidades de derecho público destinadas a este fin, ni a aquellos en que la misma se atribuya a una sociedad de derecho privado cuyo capital sea, en su totalidad de titularidad pública.”⁵⁷

Opinando consigo instituir que se basa principalmente en un auxilio, que presta una asistencia a diversas empresas que se dedican a lo mismo, por lo cual se refiere a un servicio o proceso interno que suministra a estas entidades.

3.18. Contrato de obras

Como en cualquier acuerdo, estos tratan de adaptarse a distintas situaciones, aquí hay una definición, “son contratos atípicos de obras, aquéllos que tienen por objeto la realización de una obra o la ejecución de alguno de los trabajos en la realización por cualquier medio de una obra que responda a las necesidades especificadas de ellas por la entidad del sector público contratante, además de estas prestaciones el contrato podrá comprender la redacción del correspondiente proyecto, por obra se entenderá que es el resultado de un conjunto de trabajos de construcción o de ingeniería civil,

⁵⁷ **Contrato de gestión de servicios públicos.** http://www.derecho.com/diccionario/index.php/Contratode_cesiondeobraspublicas (13 de diciembre 2008)

destinado a cumplir por sí mismo una función económica o técnica, que tenga por objeto un bien inmueble.”⁵⁸

Con el concepto anterior, consigo implementar que es un subcontrato que despliega una empresa para su beneficio y necesidad, cuando surge la realización de una actividad de construcción este recurre, a un profesional que se encarga de desplegar el propósito siempre presentando las cláusulas necesarias para su realización. Como todo acuerdo tiene una parte onerosa y consensual, el plazo se determina cuando finaliza el proyecto por lo tanto consiguen determinar un periodo de tiempo, pero si en caso fortuito no se logra realizar, pueden convenir en una prórroga.

3.19. Contrato de concesión de obras públicas

Para explicar mejor esta compostura podemos definirlo como “la concesión de obras públicas es un contrato que tiene por objeto la realización por el concesionario de algunas de las prestaciones, como la restauración y reparación de construcciones existentes, así como la conservación y mantenimiento de los elementos construidos y en el que la contraprestación a favor de aquél consiste, o bien únicamente en el derecho a explotar la obra, o bien en dicho derecho acompañado de percibir un precio se ejecutará en todo caso a riesgo y ventura del contratista.”⁵⁹

A mi criterio consigo constituir que la estipulación tiene pequeñas diferencias con el contrato anterior, ya que el antepuesto proporciona la construcción de un inmueble, y aquí se da la remodelación y resarcimiento de una propiedad, aquí son desarrolladas obras que permiten mantenerse competentes a fin de presentar un servicios y actividad adecuada de conformidad con lo estipulado y siempre consiente del elemento oneroso.

⁵⁸ **Modelo contrato de obras.** <http://www.derecho.com/legislacion/boe/437853>. (15 de diciembre 2008)

⁵⁹ **Contrato de concesión de obras públicas.** http://www.derecho.com/diccionario/index.php/contrato_de_obraspublicas-21k-. (6 de enero)

Se presentan diversos objetivos y obligaciones dentro del mismo, “podrá también prever que el concesionario esté obligado a proyectar, ejecutar, conservar, reponer y reparar aquellas obras que sean accesorias o estén vinculadas con la principal y que sean necesarias para que ésta cumpla la finalidad determinante de su construcción y que permitan su mejor funcionamiento y explotación.”⁶⁰

Alcanzo señalar que cualquier persona pueda recurrir a este tipo de acuerdo, no es necesario ser una empresa ya que el mantenimiento de cualquier elemento es vital para su subsistencia y durabilidad.

3.20. Contrato de cooperación y dominación tecnológica

Su objetivo es obtener una patente protección legal, para explotar económicamente un invento. “En los países industrializados, y en un número creciente de países en vías de crecimiento, han surgido diferentes infraestructuras que desarrollan y adaptan tecnologías y servicios empresariales, entre las que se encuentran los centros tecnológicos, en estos centros descansa parte del desarrollo económico de regiones y ciudades, hasta el punto que se incluyen como piezas de los sistemas de innovación.”⁶¹

A mi criterio es un sistema muy moderno, se presentan los métodos de creación que estrechan propósitos nacionales y comerciales, estas redes muestran, una aplicación científica y servicios audaces, y manifiestan distintas características, que se revelan en el perfeccionamiento intelectual donde se realiza la elaboración de comprensión, y la tecnológico que abre las habilidades, que son beneficios capaces de genera valor añadido, y el elemento oneroso que se establece en cualquier compromiso.

La función tecnológica dentro del comercio funciona como una práctica evolutiva dando un avance al conocimiento industrial con este progreso se apoya en la creación de centros especializados, como herramientas para instituir técnicas y conocimientos nuevos que eleven la calidad y la competitividad en las empresas.

⁶⁰ **Ibid.**

⁶¹ **Contrato de cooperación y dominación tecnológica.** <http://www.madrimasd.org/revista/revista25/tribuna/tribuna1.a>. (15

3.21. Contrato de co-branding, (doble-marca)

Es uno de los más favorables razón siendo que “puede ser un medio para aumentar la posición de un producto o servicio en el mercado y, al mismo tiempo compartir los costes de publicidad con un socio, proporcionando a las marcas individuales es una forma de combinar esfuerzos entre las marcas implicadas debe existir una relación que tenga el potencial para ser comercialmente válida para todas las partes implicadas, uniendo sitios de productos o servicios complementarios que apuntan a un mismo segmento de clientes, de esta manera los sitios agrupados tienen la oportunidad de estar presentes en mayor número de sitios y de ofrecer un mayor número de productos y servicios dentro un mismo sitio logrando así un gran beneficio monetario.”⁶²

Al hablar de este, obtengo definirlo, como un compromiso donde una marca y la asociación que la promueve, desarrollen un provecho económico, con el beneficio de disminución de costos, también consiste en comercializar un mismo producto o servicio bajo dos o más marcas de forma fusionada, estas se unen para proyectar dicho producto o servicio con la conclusión de potenciar el precio y la rentabilidad de las mismas. Algunos ejemplos que alcanzo mencionar son cuando un producto poco conocido se congrega con otra de mayor índole, dándole a este un alce en su productividad, otro modelo es el Internet, por ejemplo, lanzando un sitio o un servicio web bajo una marca conjunta de dos empresas con la intención de que los usuarios que visiten o utilicen ese servicio web, lo perciban como una utilidad o asistencia vinculado, de ambas artículos.

Alcanzo establecer que el contrato desenvuelve varios tipos de ventajas, siendo la primera una ventaja monetaria y la otra la publicidad, dando un desarrollo mayor a la marca y al establecimiento que la representa.

⁶² *Co branding*. <http://www.legallink.es/answletter/answletter27.htm> - 46k. (20 de enero 2009)

Características y ventajas

Se establece una congregación de empresas para complementarse, también focalizan campos de actuación común, no hay pérdida de la singularidad, son relaciones casuales de igualdad y particularidad democrática, su formalidad “debe incluir importantes cláusulas que deben ser redactadas con claridad con el fin de proteger a las marcas individuales, el objeto específico del cobranding, duración y terminación renuncia, limitación objetiva, exclusividad, confidencialidad.”⁶³

Como ventajas dentro del contrato, se pueden señalar la productividad se presenta una ventaja a los productos que se juntan con el propósito de lucro, se relaciona este arreglo con el contrato de patrocinación, ya que ambos ejercen una figura pública o comercial con el propósito de buscar una ganancia para los dos, también busca un reconocimiento del producto a emplear.

3.22. Contrato de putting out system, (repartiendo sistemas)

Consigo explicarlo como un sistema que disminuye el costo del producto, o servicio mediante la contratación manufacturera a domicilio se establece como una marca de fábrica, que identifica el producto en el mercado real, y estableciendo un precio. Esto presenta una alternativa a las grandes fábricas aquí establece la productividad doméstica, desarrollando esto produce un descuento al fabricante.

Características

Se presentan las siguientes, el trabajo en domicilio, el empresario coordinador que desarrolla su función en la transmisión de la obra, también se presenta la tercerización que se manifiesta en la transferencia de servicio, y la marca de fábrica identifica al producto, y se da en el mercado real, y como último es el valor del producto.

⁶³ Ibid.

Ventajas y desventajas

Para el empresario, no es necesario grandes inversiones, requiere un gran establecimiento, por lo cual su reproducción es rápida, y para el productor se controla el propio trabajo, y el manejo de la atención de vida familiar y social, y como perjuicio de este para los productores, se da una pérdida del salario indirecto y no da los beneficios sociales que representa este convenio, como cualquier compañía siempre trata de buscar una manera de simplificar los costos de la empresa, considerado un beneficio al propietario.

3.23. Contrato just in time, (justo a tiempo)

Se obtiene una definición concreta de la misma, “se basa principalmente en dos expresiones que resumen sus objetivos, el hábito de ir mejorando, busca continuamente hacer las cosas mejor, hecho que raramente es apreciado en las acomodadas empresas occidentales, algunas de las cuales realizan una equívoca comparación entre sus medidas de minimizar costos con la eliminación de prácticas que⁵⁷ producen desperdicio, esto es, prácticas que no suponen ningún beneficio para la empresa.”⁶⁴

En mi opinión lo defino, como un ensamble en la producción de bienes, y servicios, entre distintas empresas en el momento justo, exige que todas que integran la pieza de fabricación realicen previamente los ajustes para la idea central de esta transacción, y precisamente la denominación de este nuevo método productivo nos indica su filosofía de trabajo, las materias primas y los artículos lleguen justo a tiempo bien para la fabricación o para el servicio al cliente, gran parte de los actuales logros de las empresas sus grandes ascendientes, sus bases son la reducción de los desperdicios de todo aquello que no se necesita en el preciso instante dando una ecuánime ventaja.

⁶⁴ Introducción al justo a tiempo (just in time). <http://www.monografias.com/trabajos25/justo-a-tiempo/justo-a-tiempo>. (20 de enero 2009)

Logro implementar un fragmento de historia sobre este, “nació en Japón, donde fue aplicado por la empresa automovilística toyota que lo empezó a utilizar y el propósito principal de este sistema era eliminar todos los elementos innecesarios en el área de producción que incluye desde el departamento de compras de materias primas, hasta el de servicio al cliente, pasando por recursos humanos, finanzas, y es utilizado para alcanzar reducciones de costos nunca imaginados y cumpliendo con las necesidades de los clientes a los costos más bajos posibles como se ha comentado en la introducción.”⁶⁵⁵⁹

Con lo anterior logro comprobar que ellos fueron los primeras en enfocar sus utilidades e innovaciones en esta dirección, además una ventaja que son un servicio rápidas para evitar que la competencia redujera su margen de beneficios pero el avance tecnológico impidió que aumentara la diferencia de tiempo desde que se lanzaba el nuevo producto dando cierta desventaja al mismo.

Al analizarlo señalo, muchas ventajas de las compañías japonesas en los últimos años, las cuales están superando poco a poco a liderar el perímetro del comercio, son muchas las empresas que no han establecido estos servicios, en su producción la mayoría de las compañías pertenecen al grupo de empresas entre las que abarcamos tanto las norteamericanas como a las europeas, una de las causas de que este, no se halla instalado en occidente, puede ser los distintos estilos de vida de ambos, la vida metódica tradicional japonesa frente a la vida liberal de los países occidentales, y sobre todo, debemos llegar a la diferencia de que aquí se deriva en la forma de ver la empresa, los occidentales no expresan un deseo de continuar trabajando hasta fuera de horas laborales dando este una falta de pasión para superar la efectividad de la entidad.

Características y ventajas

⁶⁵ **Ibid.**

⁶⁶ **Contrato de royalty.** <http://www.Microsof Encarta © 2007.1993-2006 Microsoft Corporation.com>. (22 de Enero 2009)

⁶⁷ **Regalías.** <http://www.es.wikipedia.org/wiki/Regalía.com>. (22 de enero 2009)

Dentro de este se presenta una ficha de información, que presenta el tipo y cantidad de servicios realizado por la empresa proveedora, y la tarjeta de producción, que es la necesidad que presenta la compañía en el proyecto constante de confección de los bienes y servicios, como ventaja dentro de este, no hay existencias innecesarias se da la reducción de espacio físico y se da cambio rápido de proyecto.

3.24. Contrato de royalty, (regalías)

“Consiste en un porcentaje de la producción, en una cantidad fija por unidad de peso. El propietario de una patente o de un copyright puede autorizar a otros llamados concesionarios para que utilicen la patente o reproduzcan, cambien, distribuyan desarrollen o exhiban la creación que goza del copyright. Por la utilización del producto el concesionario paga un royalty, fijado casi siempre por contrato entre las partes.”⁶⁶

Este se da en el derecho de propiedad, término empleado para denominar el pago que se realiza por la utilización de esta, de a otra la titularidad, por ejemplo el propietario de una finca que contiene recursos minerales, como petróleo o carbón, puede permitir a un tercero la extracción de tales productos a cambio de un precio y el resarcimiento del mismo, dando una ventaja no solo al dueño sino al tercero.

“Una regalía o royalty es el pago que es efectuado al titular de derechos de autor patentes, marcas o know how a cambio del derecho a usarlos o explotarlos, o que debe realizarse al estado por el uso o extracción de ciertos recursos naturales, habitualmente no renovables.”⁶⁷

CAPÍTULO IV

4. La influencia de la globalización en los contratos atípicos nuevos

Debido a la evolución del comercio, se hace cada vez más avanzado y dominante en la economía, este da un acceso al mundo de la comercialización, suministrando transacciones necesarias para el manejo de los negocios, el derecho mercantil presenta infinidad de progresos, desarrollando nuevas formas de contratación que simplifican los servicios y otorgan beneficios financieros a las partes, y pueden llegar a facilitar algunos acuerdos ya conocidos, actualmente son producto de las nuevas tendencias empresariales.

Opinando sobre el medio electrónico ha impulsado las contrataciones de diversos tipos, es necesario establecer que muchas compraventas son efectuados en la red, este es un ejemplo de mercantilización, cualquiera puede comprar, vender, solicitar y negociar cualquier clase de convenio, y esto crea diferentes técnicas dentro del mercado, dando cierto nacimiento a estas.

Una concepto de “la globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes no sólo de los países en desarrollo, respecto a elementos tales como protección a trabajadores, protección del medio ambiente y formas de regular el funcionamiento de corporaciones que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistentes en un determinado país.”⁶⁹

El progreso es algo inevitable, y la humanidad se encuentra subordinado a este, la tecnología juega un papel predominante, en la sociedad se exploran nuevos puntos en las negociaciones, a una escala nacional, los sistemas de innovación son un instrumento conceptual en las finanzas, tecnologías y en los medios científicos, y estos

⁶⁹ Globalización. http://www.es.wikipedia.org/wiki/Concepto_de_globalizacion.com (6 de junio 2009)

presentan servicios avanzados con el objetivo de mejorar, protección, financiación o regulación de destacadas ciencias y conocimientos.

El origen y desenvolvimiento del mercado, es el que se realiza a través de los contratos y está íntimamente relacionado a la economía de los países, tanto la actividad que desarrolla el hombre para satisfacer sus necesidades, como la que se despliega en el comercio, para procurarse las ganancias, que son de contenido netamente económico jurídico.

Otra definición de la globalización “es el fenómeno de apertura de las economías y las fronteras, como resultado del incremento de los intercambios comerciales, los movimientos de capitales, la circulación de las personas y las ideas, la difusión de la información, los conocimientos y las técnicas, y de un proceso de desregulación. Este proceso, tanto geográfico como sectorial, no es reciente, pero se ha acelerado en los últimos años. La globalización es fuente de múltiples oportunidades, aunque sigue siendo uno de los mayores retos a los que debe enfrentarse hoy la Unión Europea. Para poder explotar plenamente el potencial de crecimiento de este fenómeno y garantizar un reparto justo de sus beneficios.”⁷⁰

En el desarrollo de sistemas de comunicaciones e intereses nacionales de las personas o grupos que crean un nuevo entorno internacional, incurriendo de alguna forma en el ejercicio, se presenta principalmente en los planos culturales, económicos y políticos este proceso, junto con ofrecer congruencias por explotar, puede también ser fuente de nuevos riesgos y amenazas, estamos tan acostumbrados a oírla que ni siquiera nos damos cuenta de que, en la mayoría de los diccionarios, el vocablo globalizar brilla por su ausencia, incluso en aquellos catálogos en los que se incorporan términos relativamente recientes, como software entre otros, ello ocurre porque el uso de esta palabra es mucho más reciente. No importa que no sepamos la definición exacta y rigurosa de la palabra porque todos entendemos su significado, que es fácilmente deducible.

⁷⁰ Definición globalización. <http://www.definicion.de/globalizacion.com> (6 de enero 2009)

Hoy en día la economía presenta una crisis global, esto es un perjuicio de la misma con esto se demuestra una debilidad económica que afecta todo tipo de clase social, con esto empieza a reducir la compraventa, y dificulta el patrimonio mundial. Con los arreglos atípicos manifiestan sus ventajas y desventajas mundiales, ya que alcanzo mencionar que en algunas perspectivas proporcionan mejorías, dando un ajuste esencial en la cual no interviene tantas partes, dando un pacto más eficiente y sistematizado a contratante y contratado ayudando a este en el ámbito monetario.

Como una pérdida logro constituir que realizando algún convenio donde intervienen más de una persona, se excluye al tercero que hubiera participado en el contrato, dándole a este una declinación en su finanzas. Hay muchos puntos de vista sobre las convenciones innominadas en el mundo, por tener un aspecto tan versátil y en constante avance, manifiesta una falta de información dando una dificultad de desempeñar estos tipos de acuerdos, que pueden crear un ventaja al contratante.

El crecimiento monetario sería un resultado deseado por las compañías y por la población, tiene inconvenientes que es necesario tener en cuenta, hay actividades que aumentan y disminuyen la riqueza o la producción del mercadería, el crecimiento financiero tampoco tiene en cuenta lo que sucede con la orientación financiera, se considera que una distribución del ingreso mas progresiva implica una mayor seguridad a pesar de todo esto, la medida de crecimiento del capital es muy útil para analizar muchos elementos de la ganancias y la estrategia mercantil.

Es necesario determinar que la evolución de cualquier sociedad, se basa en la creatividad y desenvolvimiento humano, tener accesos a las innovaciones es algo muy provechoso, y comprender que el proceso de la formación de pactos, manifiesta un aspecto capitalista, la necesidad de crear aplicaciones nos demuestra lo eficiente que son los mismos, las actividades monetarias del mundo dan cierta orientación a la situación de difundir nuevas maneras de efectuar las distintas circunstancias que se despliegan, la manera de tener una iniciativa al momento de contratar y establecer sus propias clausulas, estimulan un pensamiento más racional y evidente, aportando una

forma de impulso comercial, que nos favorece de cierta forma dejando un proceso más a la infinidad de compromisos.

4.1. La importancia de la recopilación del material

Anteriormente he manifestado un progreso comercial, económico, tecnológico y científico en el mundo en referencia al contenido, con esto se presenta un conflicto de adquirir resúmenes, la cual es vital para el impulso de las nuevas negociaciones. En referencia a lo anterior no hay apoyo en relación a esta materia, por lo consiguiente no hay suficientes libros, la mayoría se encuentran en Europa y en el oriente, realmente es algo prometedor para el occidente ya que en algún futuro llegara este material al ámbito nacional.

Originalmente estas innovadoras contrataciones se celebran con una diversidad de idiomas y países, presentando un problema en la recopilación, con el esfuerzo se puede llegar a traducir y comprender el manejo y objeto de estos. Se permite manifestar que uno conoce los convenios atípicos más conocidos, pero las nuevas apenas se han observado para dar una opinión de ellas, e incorporarlas al país. Con esto logra uno tener un sentido más amplio y apoyando el estudio mercantil.

Consigo opinar que con la adquisición y publicación de literatura en cualquier tipo de cita, es de gran apoyo intelectual, esta modernización despliega avances en el mundo principalmente, dentro de la comercialización, dado que este es una plataforma universal, con una simple materialización da un aporte necesario.

4.2. Aplicar a estudiantes de las distintas universidades

Primordialmente se debe tocar el argumento de las bibliotecas, de las distintas academias estas realizan un objeto principal, dar a conocer textos de todo índole con este trabajo se presento una escases de libros que afectaron un poco el proceso de ampliación, y no alcanzan suficiente búsqueda para realizar una opinión concreta por

parte del estudiante, y el aspecto internacional, lo hace cada vez más difícil de concretar.

Implementando el material a las diversas universidades, se da la renovación dentro del país, como las estipulaciones innominadas, no encajan en ningún ordenamiento reglamentado por la legislación, la doctrina ha establecido multiplicidad de clasificaciones para estos, por lo cual se da la importancia.

Conforme a la evolución o constitución de distintas relaciones jurídicas, consecuencia de la globalización comercial y financiera, es procedente que la Universidad de San Carlos, promueva el conocimiento y estudio de toda la complejidad de tratados atípicos de naturaleza comercial, para que de inmediato los profesionales del derecho y los estudiantes, puedan perfeccionar la asesoría legal y que contribuya a la seguridad jurídica en un Estado de Derecho en el país.

Al momento de analizar el tema con otros compañeros y abogados me manifestaron que los datos que tenían se limitaban a simples folletos, que contiene lo básico pero como sabemos que este tipo de instrumento no es perdurable comparándolo con libros sobre el asunto, los cuales son pocos pero muy completos, pero llegando a lo establecido anteriormente son insuficientes en esta sección.

El presente trabajo se basa en la importancia de la recopilación del contenido de las nuevas negociaciones, con la globalización aparece una carencia de artículos, el objeto de este es profundizar el texto, con esto se da el lanzamiento de un documento o doctrina para aplicarlo al derecho, ya que con el estudio, estos están evolucionando constantemente.

Considerando lo anterior, a cada momento que surgen diferentes relaciones jurídicas, que implican diversas obligaciones y derechos, a las partes contratantes y que dada la naturaleza de las mismas, es importante que Guatemala, establezca una colección de elementos actualizada que responde a la protección de los intereses de cada persona en los contratos.

Para la rápida satisfacción de necesidades, que caracteriza la economía actual, ha evolucionado en esta carrera, es evidente la formación de distintas leyes y reglamentos hace que sea adaptable al progreso del mundo, el conocedor siempre busca la superación de sus conocimientos y en este proyecto se vuelve más interesante, el perfeccionamiento de los mismos.

Reconozco que la educación es algo primordial, para tener capacidades superiores, con la influencia comercial, y los cambios dan grandes trastornos al contenido ya conocido, esto da una perspectiva algo desorganizada al adquirir ciertas preparaciones, en la aplicación de los mismo, como estudiante alcanzo implantar que la aplicación del área financiero se utiliza considerablemente, ya sea en las actividades de cualquier tipo de sociedad o en el simple intercambio de objetos o servicios.

4.3. Sugerir que se implementan dentro del ámbito del país

En la nación las formalidades atípicas suman un número superior al de los típicos realmente pedir que sean efectuadas a un ordenamiento jurídico, dado a que son una infinidad de tratados, perderían su carácter de ser innominados, y la diversidad de su constante evolución también sería un factor dudoso, y que se tendría que tipificar en el Código de Comercio constantemente. Esta sería una posible solución, opinando que se puede establecer una pequeña reforma, de los contratos más conocido, pero con la expansión de esta síntesis, veo un factor más importante, el desenvolvimiento de los desconocido convenios que han aumentando con el paso del tiempo.

La medida de ejecución del material es esencial, ya que esta aplicación es necesaria para una comprensión mayor dentro del derecho mercantil, simplemente se ha estudiado la realidad problemática, con la globalización y la compraventa este tema está en constante florecimiento.

Con las innovaciones en la comercialización, están surgiendo infinidad de oportunidades para un tratamiento integral para Guatemala, ya que es una nación en crecimiento, por lo tanto, es recomendable la actualización de la averiguación a nivel mundial, vinculada a los contratos atípicos, para que esto coadyuve a la expansión económico y jurídico bajo aspecto de seguridad y certeza jurídica.

También surge una distintas formas de comunicación, la física y la virtual, la primera se basa en la masificación del transporte, la segunda se apoya exclusivamente en la tecnología por ejemplo el internet, esto han incrementado y facilitado el proceso de conocimiento.

La aplicación monetaria mundial, genera diversos tipos de relaciones cambiarios jurídicos, de carácter privado y público, por lo que es de suma importancia, que los agentes financieros involucrados en movimientos comerciales o mercantiles, tengan las operaciones de libre contratación, y las reglas claras y precisas de acuerdo a la naturaleza de los pactos que pudieran surgir.

La comercialización universal, se presenta en cualquier parte y no discrimina el estatus social, el progreso del la comercialización es evidente en las grandes compañías realizando contratos a diario, dan una forma de evolución a estos, no intencionalmente sino una necesidad de sus negociaciones.

Otro criterio del mismo se presenta como el “intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, e intermedios necesarios para la producción determinables o materias primas o agrícolas. La compraventa mundial permite a un país especializarse en la elaboración de los bienes que fabrica de forma eficiente y con menores costos. La compraventa también permite a un estado consumir más de lo que podría, si produjese en condiciones de autarquía último, la contratación difundida aumenta el mercado potencial de los bienes que produce

determinados intereses, y se caracteriza las relaciones entre países permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas económicas.”⁷¹

Los beneficios de estos son incuestionables, el progreso de algunas ramas del mercado son evidente así como en otras son insuficientes, debido al decaimiento financiero, se ha producido nuevas formas de ofertas y demandas dando una simplicidad, en la amplificación de los mismos.

El aumento en la rapidez de la abundancia de ciertas tecnologías, y el énfasis se coloca en las empresas o industrias que se basan en la percepción, con el riesgo que conlleva la tecnológica, el ascenso de las capacidades integrales en forma de compañías multinacionales, se dice que las corporaciones no tienen más alternativa que modificarse en globales y transnacionales, un ejemplo más claro de las transacciones lo vemos en las innovaciones realizadas por los bancos, que se han convertido en los poderes más influyentes, más aún que los propios estados nacionales y sus economías.

La evolución de los acuerdos, como progreso, mejora, o avance se puede también aplicar en las sociedades y formas de gobierno, en continuo proceso de cambio según las circunstancias en las que nos desenvolvemos, tendemos a pensar que la época siempre presenta sus superaciones y sus contras en las que vivimos dando siempre un alce a la clase perseverante e industrializada.

Reflexiono que es algo muy natural al momento de aplicar el contenido a la sociedad, se ve un auge de sabiduría, todos tenemos la capacidad de adquirir nuevos conocimientos y con la aplicación de los mismos surge un proceso elemental y más completo de las actualizaciones de hoy.

⁷¹ Comercio exterior. http://www.wikilearning.com/articulo/comercio_exterior-definicion_del_comercio_exterior. (6 de junio 2009)

4.4. Los registros mercantiles

Es justo mencionar esta institución, ya que aquí se registran la mayoría de procesos dedicados al intercambio, aunque las contrataciones manifiestan un carácter informal. Es parte del Ministerio de Economía, tiene como fin primordial la inscripción de los actos y contratos que determina el Código de Comercio.

Es una entidad pública que contribuye en general a la tutela del principio de seguridad del tráfico mercantil, amplificando además otras actividades complejas. También se les aplica los principios de legalidad, legitimación, fe pública, prioridad, tracto sucesivo y publicidad formal.

Además es una organización administrativa, que tiene por objeto la propagación oficial de las situaciones jurídicas de los empresarios. La aplicación primordial es ser un instrumento público, las negociaciones tiene obligaciones de comunicar una serie de aclaraciones, que se considera esencial dentro del tráfico jurídico, y permite la actualización de dicha investigación, para mayor seguridad lícita y financiera. Aunque las estipulaciones no requieren la inscripción en dicha institución, este puede contribuir a publicar en algunas revistas o boletines derivados de la aplicación de distintas convenciones, dando a conocer no solo a ámbito nacional sino internacional ya que uno puede hacer consultas por el espacio virtual a dicha establecimiento.

El internet se muestra como la alternativa al comercio tradicional, por lo que es importante conocer aquellas particularidades legales aplicables como un medio de notificación al objeto de aprovechar las posibilidades que los sucesos tecnológicos de proclamación ofrecen al mundo empresarial.

Logro establecer que las contratación de bienes y servicios por la web, es hoy en día muy común, la gestión de compras y negociaciones por grupos de empresarios, y la expedición de intercambios fructuosos, con esto se presenta el suministro de distintos esquemas de la mercantilización, esto influye en el aporte, recepción, y distribución de

averiguaciones de desconocidas transacciones derivado por medios electrónicos o de mercados y centros productivos virtuales, la aplicación de estos en la sociedad hace aun más el conocimiento de forma general y eficiente para todo el mundo.

Consigo también aportar explicaciones en referencia a las patentes de invención, o de comercio, las marcas de servicio, los nombres y designaciones productivas, incluidas las indicaciones de procedencia y denominaciones de origen, y la protección contra la competencia desleal, aquí, la característica de creación de contratos es prominente pero lo que importa es que el objeto de la publicidad de estos consiste típicamente de signos que transmiten una encuesta a los compradores, concretamente en lo que respecta a los productos y los servicios que se ofrecen en el mercado, lo cual es muy posible que induzca a los consumidores una alternativa de adquirir explicaciones, esto puede traer muchas ventajas en el registro mercantil ya que puede dar cierta aclaración de los distintos acuerdo, para aclarar cualquier práctica engañosa en general.

Con esto los distintos registros del mundo, consiguen colaborar, en una investigación profunda que genera gran interés al comerciante como al estudiante proporcionando diversidad en la carrera. Un aspecto muy trascendental de estos convenios, es evidente al momento de estudiarlos y ponerlos en práctica, su forma renovadora da cierta satisfacción ya que el negocio y la sociedad va a la mano ampliando técnicas transformadoras dando cierto progreso a los registros del mundo pueden apoyar un poco más los diferentes compromisos, ya que son innominados y no tiene una formalidad específica complica aún más el conocimiento de mismo dando cierto retraso en la aplicación y ganancias de estas novedades comerciales.

Amplificando la presente me doy cuenta que cada día, el progreso humano es cada vez mayor en la creación de distintas composturas para adaptarse a las necesidades de hoy, tratan de instaurar actividades más sencillas y provechosas, y con esto construye un proceso más económico y flexible.

4.5. Comercio internacional

Contemplo explicar que el mercado se aplica en Guatemala, así como en todo el mundo, se puede definir como un intercambio de bienes mercantiles que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, que se dé origen a salidas de productos de un país las cuales son exportaciones, importaciones procedentes de otras naciones.

Como se obtiene establecer en la definición anterior prevalece una figura, que es la económica, en todos los países, incluidos los más pobres, tienen activos humanos, industriales naturales y financieros, que pueden emplear produciendo bienes y servicios, utilizando sus mercados internos o compartiendo con el exterior. Las negociaciones nos enseña que podemos auxiliarnos cuando esas mercancías y servicios se comercializan, como ventaja dispone que las regiones prosperan, en primer lugar, aprovechando sus activos para concentrarse en lo que pueden producir mejor, y después intercambiando estos elementos con otros países.

Dentro del mercantilismo internacional surgen varios provechos, los intercambios permite un mayor movimiento entre los representantes de bienes, dejando como consecuencia utilidades a cada país especializado, esto permite que utilicen mejor sus recursos fructíferos y también hace posible la oferta de artículos, esto se equilibra entre la insuficiencia y el exceso, proporcionando un mayor provecho, a los movimientos de entrada y salida de mercancías dando paso a la evolución de las convenios.

Además de esta ventaja fundamental, hay otras ganancias generosas derivadas de la incrementación de la fabricación mundial y hace que los recursos se determinen de forma más eficiente, lo que permite a los países consumir mayor cantidad y diversidad de bienes todos tienen una limitación de recursos naturales, pero pueden producir y consumir más si se especializan y comercializan entre ellos.

Como se ha señalado anteriormente, el incremento de la demanda mundial de bienes y servicios se traduce en una extensión de fabricación y en el uso más eficaz de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país, la competencia derivada del mercado también obliga a las empresas regionales a producir

con más eficiencia, y a transformarse a través de la innovación de diversos compromisos.

La importancia de lo anterior, declara que la diversidad de recursos propios proporcionan que ciertos estados sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado o para ayudar en el aspecto financiero, a algunos sectores decaídos de su recursos, durante los últimos años se considera, como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada producción menos ampliada, y las organizaciones mundiales están fomentando cada vez más este patrón de comercialismo, aplicándolo de manera más útil.

Es evidente que el contenido del mismo demuestra una compostura significativo, son las barreras del intercambio colectivo, surgen obstáculos como la inestabilidades de la balanza de pagos, y los gobiernos tratan, de promover las exportaciones, pero para ello, se sentirán tentados a utilizar medidas inconvenientes, por lo que pueden provocar reacciones indeseables. Además, siempre está la tentación de establecer barreras a las importaciones, esto es una perspectiva muy negativa de los pactos, pero con esfuerzo la necesidad de contratar y la habilidad de crear nuevas formas, revela un gran apoyo de capital, favoreciendo a cualquiera.

Dentro de la exploración del mismo, la diversidad de las contrataciones recae en la expresión máxima de la libertad de expresión, son productos de las nuevas relaciones jurídicas económicas que evolucionan con el tiempo.

Esta exposición analiza las figuras contractuales las cuales son tradicionales en el tráfico comercial, examinan los aspectos materiales, legales y monetarios de cada uno celebrando una idea clara de las ramificaciones que pueden derivarse en cada negocio, señalo una aplicación a detalles hábiles que ponen de relieve las ventajas e inconvenientes de su utilización.

Hay diversos elementos que influyen en las transacciones, están sometidas a un marco específico en la cual las partes convengan, las cuales son generadas por la práctica de los convenios.

En todas las áreas del comercio el derecho mercantil se ve necesario por las negociaciones, con el propósito de lograr la internacionalización del capital, aquí circula la vocación del sistema capitalista, por constituirse un mercado mundial cada vez más integrado y esto supone ciertos principios monetarios, pero principalmente jurídicos, con los que se sustenta una vida lucrativa.

El análisis de los distintos aspectos de la negociación, constituyen una función financiera en Guatemala, este ha fomentado la liberalización de su comercio como una de los principales estrategias de desarrollo, tomando medidas como la facilitación de los procedimientos aduaneros, estas medidas han traído buenos resultados para el país en el comercio y la inversión. Igualmente podría obtener más provechos si fortaleciera más la competencia y el marco reglamentario, las políticas y prácticas comerciales.

Observo que los países en progreso refuercen la cooperación regional entre ellos para que hagan uso de las oportunidades de contratar, ya que esto genera una independencia de la inversión, dando siempre provechos a las distintas compañías, que se auxilian de un profesionalismo entre sí. También se despliegan a los mercados y a la obtención de un volumen mayor de inversión extranjera directa, con esto juega un papel importante en el crecimiento a medio y largo plazo de los sectores económicos.

Se demuestra que el contrato tiende a imponer la lógica de la ganancia, de la acumulación en todos los ámbitos, sectores, regiones y grupos sociales, y ha tenido como base material el tratamiento de nuevas tecnologías de la electrónica, informática, computación, las comunicaciones, que permiten el flujo instantáneo de los capitales financieros. Alcanzo determinar que la evolución del área mercantil se presenta como una solución a los problemas actuales, la modernización de las contrataciones

constituye un desafío interno, y además significa construir un espacio de investigación en la historia del derecho.

El comercio como consecuencia de la economía, se vuelve cada día más global, con el constante traspaso de fronteras nacionales e internacionales y esto se ve obligado a que los países comiencen a ser progresivos en sus finanzas, dado por su expansión a la interferencia del sistema monetario capitalista.

Dentro de la investigación las nuevas transacciones ofrecen un programa altamente especializado el cual atrae a todos los sectores interesados en el mercado universal, pero siempre manifiestan un reto de conocer más acerca los distintos conocimientos de la misma complementando el servicio. Pero siempre esto presenta algunos problemas como la estructura del negocio, ya que cada acuerdo exige distintos objetivos, pero con una actualización puede superar estos factores problemáticos que pueden interferir con la finalización del tratado.

CONCLUSIONES

1. Una de las problemáticas encontradas, se establece con el cambio e impulso constante de los nuevos contratos atípicos, que surgen en los distintos ámbitos, con esto se presenta la ausencia de documentos al momento de abrir el contenido, y no hay un soporte que proporcione una completa visión de los mismos, y de los lineamientos necesarios para comprenderlos.
2. Otra revelación, se identifica con las instituciones encargadas del comercio que no son muy confiables con este tipo de pacto, tienen nociones de su desenvolvimiento en otros países del mundo, pero con esto surge un inconveniente a la diversidad de ellos, hace que haya una infinidad de negociaciones que limitan su aplicación al occidente por no tener una perspectiva más profunda.
3. El obstáculo de obtener literatura se demuestra en el contenido, existen libros que tocan levemente algunas estipulaciones innovadoras, pero son muy escasas ya que la mayoría son escritos en el extranjero, realmente no se logra ir a cualquier biblioteca a extraer este material de soporte.
4. También se presenta la influencia de la globalización que causa una inestabilidad con la atipicidad de estos, efectivamente no se alcanza determinar cómo nacieron, y cual fue la razón de su evolución y progreso, no existe ningún convenio por parte del Estado para apoyar el argumento que demuestre la flexibilidad, lo práctico, y lo eficiente que son los tratados.
5. Se observa otra deficiencia, las cuales son las distintas universidades que desarrollan el derecho mercantil, carencia de materia y presentan una declinación de aplicación y conocimiento de las mismas, estas acciones no son muy efectivas en los progresos y crecimiento estudiantil, y no hay un curso específico que perfeccione el área comercial.

RECOMENDACIONES

1. Que el Registro Mercantil, analice el problema de falta de información acerca del nacimiento de los nuevos contratos atípicos, y con esto puede proporcionar folletos o programas que favorezcan al tema, y actualizar a los distintos registros del mundo, y a cualquier persona que desea estudiarlo a un nivel intensivo.
2. Que la Organización Mundial del Comercio, procure tener una renovación de información, que se otorga adaptándose a diversas instituciones, formulando y ejecutando un refuerzo del contenido, y con esto todos alcancen tener un acceso más eficiente, ya que con una recolección sistemática y continua, podrán profundizarse los estudios del mismo.
3. En relación con la obtención de libros o documentos de información, es necesario analizar la posibilidad de publicarlos por parte de las bibliotecas, promoviendo un factor de solución a adquirir estos, ya que uno recurre a este lugar para apoyo intelectual, otro punto favorable es el internet, que presenta otro nivel de adquisición.
4. Es necesario establecer una convención o la posibilidad de efectuar su regulación en el Código de Comercio, ya sea de los pactos atípicos conocidos, o de los nuevos Acuerdos, los cuales se han manifestado, con esto se adquiere la apreciación de ellos que podrán traer grandes ventajas a la economía y a las estrategias de contratación.
5. Es inevitable organizar e instaurar la creación de un taller o clínica, aplicándolo a la facultad de derecho de las distintas universidades del país, donde ésta podrá desplegarse y así mismo a otros establecimientos, y con ello proporcionar una aportación concreta, esto sería un arreglo practicable para construir un entendimiento más completo.

ANEXOS A

ANEXO A

Asociación de las marcas co branding



Cocacola y AXE Ejemplo de Co Branding

“El desarrollo de nuevos productos es una tarea muy costosa y pocas empresas tienen dinero suficiente para invertir, especialmente cuando nos referimos a las medianas y pequeñas. Entonces: ¿por qué no buscar la ayuda de un líder? No solo las grandes marcas pueden crear alianzas para continuar su fortalecimiento; las marcas de menor poder también lo pueden hacer.

En los próximos años, la progresiva demanda de productos y servicios bien diseñados para un consumidor más exigente y mejor informado, llevará al comercio mundial a explorar nuevas formas para cautivar su preferencia. Es la razón por la cual la creciente tendencia de los últimos años hacia las asociaciones de marcas habrá de continuar, y con ella, el auge del co-branding.”⁷²

Este es un ejemplo de los beneficios que traen estos contratos, la participación de dos o más marcas acentuando juntas pueden favorecer no solo a la marca que inicia sino a la marca ya reconocida, dando un provecho económico a ambos, e instaurando la publicidad de la marca que inicia, y dándole una ventaja dentro de la globalización al producto que está iniciando.

⁷² *Artículo asociación de las marcas: co_branding.* http://www.Tomo.com.co/articulo/110asociacion_de_las_marcas_Co_Branding_.htm.
(2 de enero 2009.)

BIBLIOGRAFÍA

AGUAD D. Alejandra **Contratos atípicos.** ed. 1ª microsoft. word. Ed. Universidad Diego Portal. (sf.), (s.l.i) <http://www.udp.cl/derecho/esudiantes/apuntes/clasificacióncontratos>.

ARANA MAYORCA, Walter, **El contrato psicológico.** (s.e.) Ed. Emagister.com 2006 Madrid, <http://www.emagister.com/elcontrato-psicologico-cursos-2312170.htm>.

ARTOLA Miguel, **Regalías, La Hacienda del Antiguo Régimen.** (s.e.), Ed. Alianza (sf.) Madrid, la enciclopedia libre wikipedia.org/wiki/Regalía.com.

BARRIERE AYALA, José Roberto, **Llave en mano.** (s.e.) Ed. Ilustraciones.com 2003 (s.l.i), <http://www.ilustrados.com/publicaciones/EpyAuVyFuFtnmvFWWZ.php>.

BARRIERE BONEO, Eduardo, **Contratos bancarios modernos.** (s.e.) Ed. Abellido-Perrot Bs.As. 1984 Bonafati. Guatemala.

CALDERÓN MEDINA, Mariana **Contrato de colaboración empresarial.** Bogota 2005, (s.e) <http://www.juridicas.unam.mx/infjur/bib/adq2005.pdf>.

Capitalización de hacienda de cría. (s.e.) Ed Bavera, G. A .2000 Chile, http://www.-produccionanimal.com.ar/informacion_tecnica/cria/50capitalizacion_de_hacienda_de_cria.htm.

Contrato de compromiso de unión temporal de empresa. Ed. Derecho.com 2008 Madrid, http://www.libros.derecho.com/Contrato_de_compromiso_de_Unión-Temporal_de_Empresas.htm.

Comercio exterior. Ed. Wikilearning. 2008 Barcelona España http://www.wikilearning.com/articulo/comercio_exteriordefinicion_del_comercio_exterior.

Contrato de concesión de obras públicas. Ed. Derecho.com. 2009, España, http://www.derecho.com/diccionario/index.php/Contrato_de_concesión_de_obras_públicas.

Contrato de cooperación y dominación tecnológica. (s.e.) Madrid (s.f.) <http://www.madrimasd.org/revista/revista25/tribuna/tribuna1.asp67kAAbaukñjjjkjutor:BAU-MOL, W. J>.

Contrato de gestión de servicios públicos. Ed. Derecho.com. 2008 España
http://www.derecho.com/diccionario/index.php/Contrato_de_concesión_de_obras_públicas.

Contrato informático. Ed. Wikipedia, la enciclopedia libre, 2009 (s.l.i) http://www.es.wikipedia.org/wiki/Contrato_informático.

Contrato llave en mano. Ed. La gran enciclopedia de economía, 2008 (s.e) (s.l.i)
<http://www.economia48.com/spa/d/contrato-llave-en-mano/contrato-llave-enmano.htm>.

DAGDUG CADENAS, Carlos Francisco, **Explotación en participación.** Ed. Colegio de Notarios de Jalisco, Mexico Revista digital de derecho. <http://www.revistanotario-os.com/?q=node/87> La asociación en participación como instrumento legal para capitalizar PEMEX y CFE.

Definición globalización. Ed. Definiciónlegal.com (sf.) (s.l.i)<http://www.definicion.de/globalizacion.com>.

El contrato psicológico. Ed. Psicología laboral. Asimet. (sf.) (s.l.i.) http://www.asimetcapacitacion.cl/contrato_sicologico.htm.

ESCALONA, Ivan, **Introducción al justo a tiempo (just in time).** Ed. Emaster.com (s.l.i) (sf.) <http://www.monografias.com/trabajos/justo-atiempo/justoatiempo.html>

Guía práctica del confirming, Ed. De Cambra Abogados. España, (s.e) (sf.) <http://www.decambraabogados.com/confirming.html>.

LACRUZ, BERDEJO, **Contrato del lease back,** Perú, 2007 (s.e) <http://www.asesor.com.pe/teleley/unificacionvalle.htm>.

LARIOS OCHAITA, Carlos **Derecho internacional privado.** ed. 6ta. Ed. Cholsamaj Guatemala (s.f).

LOREDO ÁLVAREZ, Alejandro, **Contratos informáticos y telemáticos y su regulación en la ley mexicana en el entorno del comercio electrónico.** Ed. ArchivoOCS.2005 (s.e) México.<http://www.cibersociedad.net/archivo/articulo.php?art>.

MARVAREZ, Néstor **Derecho mercantil.** Ed. Encarta, 2007, (s.l.i) <http://www.MicrosoftEncarta2007.1993-2006microsoft>.

MARZORATI, Osvaldo. **Sistema de distribución comercial** 3^a ed. Ed. Astrea. (s.f.) España.

MEJÍA ,Jaime Jaramillo, **Principios filosóficos de la cirugía ambulatoria**. Ed. Revista Bogota Colombiana de (s.f) anestesiología,<http://www.scirlo.org.co/pdf/rca/v33n4/v33n4a01.pdf>.

Modelo contrato de obras. Ed. Derecho.com . 2000 España. (s.e) <http://www.derecho.com/legislacion/boe/437853>.

ORÉ CHÁVEZ, Iván, **Contratos internacionales de transferencia tecnológica**. 2007 Lima Perú, (s.e) <http://www.derechogeneral.blogspot.com/2007/12/contratos-internacionales-de.html> -.

PALOMO, Chazal, **Contrato lease back**, Ed. Derecho y cambio social, 2007, Lima Peru <http://www.derechocambiosocial.com/revista012/leaseback.htm>.

PAVLOV, Ivan **Contratos atípicos**. Ed. totalaley.com (sf.) (s.l.i) <http://www.totalaley.com/modeloform16p1.htm>.

PAZ ÁLVAREZ, Roberto, **Teoría elemental del derecho mercantil guatemalteco**. 1ª ed. Guatemala Ed. Universitaria 1998.

REIG FABADO, Isabel, **El contrato internacional de ingeniería**. Ed. 1ª 2008, Ed. TirantLoBlanchS.L.<https://www.laislabros.com/autores/REIG+FABADO+ISABEL>.

ROBINSON, Alan, **Co branding**, Ed. Legallink.com 2008 United Kingdom, <http://www.legallink.es/answletter/answletter27.htm> -.

ROCKWELL, Lew, **Globalización**. Ed. Wikipidia, 2003, (s.l.i) (s.e) http://www.eswikipidia.org/wiki/Concepto_de_globalizacion.com.

ROZABELLA. **Contrato cesión de obra**. 2ª ed. Ed. Planeta Calimaco. 2005 http://www.calimaco.es/b2c/index.php?page=pp_producto.php&md=0&codp=24371-97k.

SILVA CUEVA, José Luis, **Los contratos atípicos**, Ed. Wikilearning 2006 (s.l.i) <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/mar1/njcspo.htm>.

TALAVERA, Hernán, **Contrato know how**. ed. 23074, Nicaragua, Ed. La prensa Digital 2003 <http://www.laprensa.com.hernantalavera@hotmail.com>.

Una visión práctica sobre el confirming o servicio de pago a proveedores. Caixa Galicia Ed. boletín Empresarial Digital (s.e) (sf.) Bolivia http://www.caixagalicia.es/wvio-004_generadoBol/confirming.pdf.

VIEGA, María José, **Análisis de un contrato complejo: el outsourcing**. 2002 Uruguay, (s.e) [http://www.scribd.com/doc/2941070/ANALISIS-DE-UN-CONTRATO-COMPLEJO-EL-OUTSOURCING -](http://www.scribd.com/doc/2941070/ANALISIS-DE-UN-CONTRATO-COMPLEJO-EL-OUTSOURCING-).

LARA VILLEGAS, Dr. René, **Derecho mercantil guatemalteco**, Editorial de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la universidad de San Carlos de Guatemala, vol. I, II, III. 5ª ed. 2000.

Legislación:

Constitución Política de la República de Guatemala, Asamblea Nacional Constituyente, 1986.

Código de Comercio de Guatemala, Congreso de la República, Decreto 2-70, 1970.

Código Civil, Congreso de la República Decreto Ley 106. 1963.

Código Procesal Civil y Mercantil, Congreso de la República Decreto Ley 107. 1963.

Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos, Congreso de la República Decreto 33-98 del Congreso.