

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

**EL CONTRATO DE ENGINEERING, COMO MÉTODO DE
COLABORACIÓN Y SU APLICACIÓN EN GUATEMALA**

MARÍA INÉS SORIA GALINDO

GUATEMALA, MAYO 2012

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

**EL CONTRATO DE ENGINEERING, COMO MÉTODO DE
COLABORACIÓN Y SU APLICACIÓN EN GUATEMALA**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

De la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

De la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por

MARÍA INÉS SORIA GALINDO

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

Y los títulos profesionales de

ABOGADA Y NOTARIA

GUATEMALA, MAYO 2012



**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. Avidán Ortiz Orellana
VOCAL II: Lic. Mario Ismael Aguilar Elizardi
VOCAL III: Lic. Luis Fernando López Díaz
VOCAL IV: Br. Modesto José Eduardo Salazar Dieguez
VOCAL V: Br. Pablo José Calderón Gálvez
SECRETARIO: Lic. Marco Vinicio Villatoro López

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXÁMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidente: Lic. José Luis de León Melgar
Vocal: Lic. Luis Alfredo González Rámila
Secretaria: Licda. Floridalma Carrillo Cabrera

Segunda Fase:

Presidente: Lic. Marco Tulio Escobar Arriaza
Vocal: Lic. Jaime Rolando Montealegre Santos
Secretario: Lic. Héctor David España Pinetta

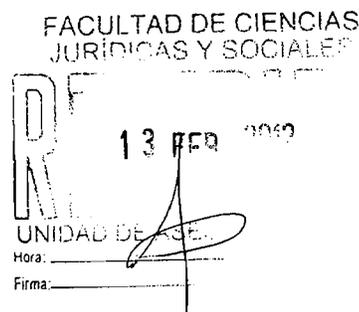
RAZÓN: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas y contenido de la tesis” (Artículo 43 del normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en la facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público).



Oficina Jurídica
Lic. Rigoberto Rodas Vásquez
Abogado y Notario
7ª. Ave. 1-20, zona 4 Edificio Torre-Café, Nivel 9 of.910
E-mail: lic_rodas@hotmail.com

Guatemala, 16 de enero de 2012

Licenciado
Carlos Castro
Jefe de Unidad de Asesoría de Tesis
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales
Ciudad Universitaria
Su despacho



Licenciado Castro:

Por este medio me dirijo a usted, deseándole éxitos en sus labores cotidianas y profesionales.

El motivo de la presente es para informarle que en cumplimiento a la resolución en la que fui nombrado como asesor del trabajo de tesis de la bachiller **MARÍA INÈS SORIA GALINDO** intitulado: **“EL CONTRATO DE ENGINEERING, COMO MÈTODO DE COLABORACIÒN Y SU APLICACIÒN EN GUATEMALA”**, por lo que considero procedente dictaminar que el contenido, objetivo desarrollado, análisis, aportaciones y teorías sustentadas por el autor, ameritan ser calificadas de sustento importante y valederas al momento de la asesoría efectuada del presente trabajo de investigación de tesis.

Cabe resaltar que durante el desarrollo del trabajo de la elaboración de tesis el autor tuvo empeño y atención en el desarrollo de cada uno de los temas que comprenden el trabajo de tesis el cual tiene amplio contenido científico, utilizando el debido lenguaje técnico acorde al tema desarrollado; asimismo tuvo la especial atención en cuanto a las correcciones y modificaciones recomendadas por mi persona.

El tema seleccionado por el autor y el trabajo de investigación realizado, reviste de suma importancia, por lo que indico que el trabajo efectuado por la bachiller **MARÍA INÈS SORIA GALINDO**, es un punto relevante en el contenido analítico inserto en el presente trabajo.

Asimismo expongo que el referido trabajo de investigación se efectuó apegado a la asesoría prestada, habiéndose apreciado también el cumplimiento a los presupuestos tanto de forma como de fondo, exigidos por el normativo para la elaboración de tesis de licenciatura de Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, Artículo 32,



Oficina Jurídica
Lic. Rigoberto Rodas Vásquez
Abogado y Notario
7ª. Ave. 1-20, zona 4 Edificio Torre-Café, Nivel 9 of.910
E-mail: lic_rodas@hotmail.com

indicando que en el presente dictamen se determina expresamente que el trabajo de investigación cumple satisfactoriamente con los requisitos establecidos en el mencionado artículo, verificando el contenido científico y técnico en la elaboración del tema, su método y técnicas de investigación los cuales fueron indicados, habiendo dado una idea de cómo mejorar la redacción, verificando las conclusiones y las recomendaciones busquen el objeto del tema del presente trabajo.

En conclusión y en mi calidad de asesor, me permito emitir **DICTAMEN FAVORABLE**, en el sentido de que el trabajo de tesis de grado del autor amerita seguir su trámite de revisión hasta su total aprobación.

Sin otro particular, me suscribo de usted, atentamente.



Lic. Rigoberto Rodas Vásquez
Abogado y Notario

Lic. Rigoberto Rodas Vásquez
Asesor de tesis, colegiado No. 4083



FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES

Edificio S-7, Ciudad Universitaria
Guatemala, Guatemala



**UNIDAD ASESORÍA DE TESIS DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES.** Guatemala, dieciocho de enero de dos mil doce.

Atentamente, pase al (a la) LICENCIADO (A): **HÉCTOR DAVID ESPAÑA
PINETTA**, para que proceda a revisar el trabajo de tesis del (de la) estudiante:
MARÍA INÉS SORIA GALINDO, Intitulado: **“EL CONTRATO DE
ENGINEERING, COMO MÉTODO DE COLABORACIÓN Y SU APLICACIÓN
EN GUATEMALA”**.

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 las 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 estime pertinentes”.


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



cc.Unidad de Tesis
CMCM/ jrvch.

Bufete Profesional De Especialidades

Lic. Héctor David España Pinetta

Colegiado 2802

Guatemala, C. A.

7ª. Av. 1-20 Zona 4, Edificio Torre-Café, Of. 205

Tel. 23315244 - 52156733



Guatemala, 06 de Febrero de 2012

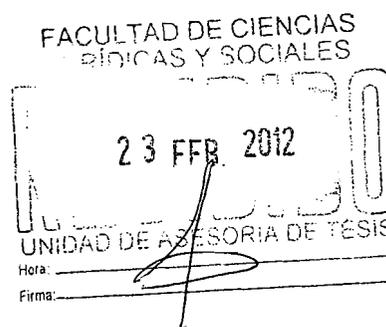
Licenciado

Carlos Manuel Castro Monroy

Jefe de la Unidad de Asesoría de tesis

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Universidad de San Carlos de Guatemala



Licenciado:

En cumplimiento del dictamen emanado de la Unidad de tesis con fecha 18 de Enero del dos mil doce, en la cual se me nombra como revisor de tesis del estudiante MARÍA INÉS SORIA GALINDO, carné número 200616294, sobre el tena intitulado: "EL CONTRATO DE ENGINEERING, COMO MÉTODO DE COLABORACIÓN Y SU APLICACIÓN EN GUATEMALA", procedo a dictaminar de la siguiente forma:

- a) Respecto al contenido científico y técnico, la bachiller Soria Galindo, para resolver la problemática, empleo apropiadamente en todas las etapas del proceso de esta investigación, los métodos y técnicas científicas correspondientes; a mi criterio son las adecuadas e idóneas para el tipo de investigación realizada.
- b) En cuanto a la metodología utilizada, en su desarrollo se observó la aplicación científica del método deductivo, debido que se parte de lo general, para llegar a lo particular, sintetizándose en su aporte personal y así mismo utilizando la técnica bibliográfica para la consulta del material.

Bufete Profesional De Especialidades

Lic. Héctor David España Pinetta

Colegiado 2802

Guatemala, C. A.

7ª. Av. 1-20 Zona 4, Edificio Torre-Café, Of. 205

Tel. 23315244 - 52156733



- c) Respecto al tema en sí, es de gran importancia para reconocer que el contrato de Engineering cuenta con todos los elementos jurídicos esenciales para su correcta utilización en el ámbito mercantil guatemalteco; pero no existe legislación al respecto, por lo que sería importante establecer una normativa aplicable.
- d) En lo concerniente a las técnicas de investigación, el sustentante aplicó las técnicas de observación e investigación documental; utilizando así mismo un lenguaje altamente técnico y una redacción clara y sencilla; que permite la fácil comprensión de la temática.
- e) Las conclusiones y recomendaciones son oportunas, claras, sencillas y concretas, debido a que el trabajo fue desarrollado dentro del rigor de la estructura metodológica formal que abarca las etapas del método y conocimiento científico.
- f) El material bibliográfico y documental empleado, a criterio del suscrito es de considerable actualidad y exacta para cada uno de los temas a desarrollar en el trabajo de tesis.

Por lo anterior, tomando en cuenta que la tesis llena todos los requisitos exigidos por la reglamentación universitaria vigente, en especial lo establecido en el artículo 32 del Normativo para la elaboración de tesis de Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales y del Examen General Público, emito DICTAMEN FAVORABLE en el trabajo de tesis de la sustentante MARÍA INES SORIA GALINDO.

Atentamente,

Lic. Héctor David España Pinetta

Abogado y Notario

Colegiado Activo número 2802

Revisor

Héctor David España Pinetta
ABOGADO Y NOTARIO



FACULTAD DE CIENCIAS
JURÍDICAS Y SOCIALES

Edificio S-7, Ciudad Universitaria
Guatemala, Guatemala

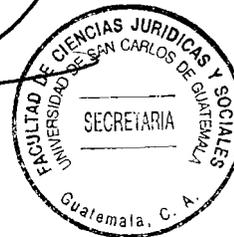


DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

Guatemala, veintidós de marzo de dos mil doce.

Con vista en los dictámenes que anteceden, se autoriza la impresión del trabajo de tesis de la estudiante MARÍA INÉS SORIA GALINDO titulado EL CONTRATO DE ENGINEERING, COMO MÉTODO DE COLABORACIÓN Y SU APLICACIÓN EN GUATEMALA. Artículos: 31, 33 y 34 del Normativo para la Elaboración de Tesis de Licenciatura en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

LEGM/sllh.





DEDICATORIA

- A DIOS: Por ser el primer pilar de mi vida y mis sueños, mi motor, mi fe, mi sabiduría, mi mano derecha en todo momento, mis metas siempre son guiadas en su nombre. Gracias Dios por tantas bendiciones.
- A MIS PADRES: Ana Galindo y Lucilo Soria; por todo su apoyo mostrado hacia mi de una y mil maneras, por ser mi ejemplo a seguir y guiarme de la mejor manera, con valores y principios apegados a Dios. Siempre serán lo mejor de mi vida. Los amo.
- A MI HERMANO: Daniel Alejandro Soria Galindo; por siempre estar a mi lado y ser mi mejor amigo en todo momento, porque siempre he querido ser una motivación y un ejemplo para usted. Lo amo mucho.
- A MIS ABUELITAS: Por formar parte de toda mi vida, porque mi deseo a Dios fue tenerlas presentes en este día tan especial, para que se sintieran orgullosas de mi.
- A PAPAMEMO: Que sé que desde el cielo está celebrando este día tan especial junto con todos los ángeles de Dios.
- A MIS AMIGOS: Con quienes sufrimos juntos ese estrés inigualable y quienes fueron siempre mi apoyo y fortaleza en todo momento. Muy especial, gracias Carol Morales, Ana Luisa Argueta, Lourdes Cuellar y Edgar Fernando Armas por caminar junto a mi.
- A: Dos personas que cambiaron mi vida, Licda. Ana Galindo y Lic. Rigoberto Rodas; por haber sido esos pilares que necesitaba día y noche, por hacerme brillante, positiva y llena de fe, mi único objetivo llegar a ser como ustedes, son mi gran admiración, mil gracias.
- A MIS CATEDRÁTICOS: Ricardo Alvarado Sandoval, Ovidio Parra, Efraín Guzmán, Rafael Godínez, Juan Carlos López Pacheco y Jorge Mario Álvarez Quirós; por haber sido parte importante en mi crecimiento como estudiante por tan grandiosa labor, al darnos lo mejor de ustedes. Mil gracias.
- A LOS PROFESIONALES: Efraín Guzmán, Héctor David España Pinetta, Eloisa Mazariegos, Benjamín Reyes, Carlos Humberto de León



Velasco, Rodolfo Celis, Astrid Castañaza y Judith Anleu; por todo su apoyo brindado de principio a fin, mil gracias.

A:

La gloriosa y tricentenaria UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, en especial a LA FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES, por contribuir a mi formación académica y de vida, siendo siempre mi sagrada casa de estudios.



ÍNDICE

	Pág.
Introducción	i
CAPÍTULO I	
1. El negocio jurídico y el contrato	1
1.1. El acto y negocio jurídico son sinónimos	4
1.2. El acto jurídico es el género y el negocio la especie	5
1.3. Concepto	6
1.4. Negocio jurídico mercantil	7
1.5. El contrato	8
1.6. Definición.....	10
1.7. Elementos del negocio jurídico contractual	12
1.8. Elementos esenciales.....	14
1.9. Clasificación de los contratos	16
CAPÍTULO II	
2. Teoría general de las obligaciones y contratos mercantiles.....	25
2.1. Antecedentes.....	26
2.2. Principios	28
2.3. Contratos mercantiles	33
CAPÍTULO III	
3. Contrato de engineering.	41
3.1. Naturaleza jurídica.....	45
3.2. Contenido	46
3.3. Objeto	47
3.4. Fases del contrato de engineering	50



CAPÍTULO IV

	Pág.
4. Los contratos de ingeniería desde el punto de vista jurídico	57
4.1. Ingeniería consultora	61
4.2. Ingeniería comercial u operativa -Commercial engineering	67
4.3. Una nueva categoría: process engineering	70
4.4. La empresa de ingeniería como contratista general.....	72
4.5. Ventajas e inconvenientes de los distintos tipos de contrato	73
4.6. Relación entre el contrato de consulting y de engineering.	76
CONCLUSIONES	85
RECOMENDACIONES	87
BIBLIOGRAFÍA	89



INTRODUCCIÓN

Como fundamento principal de la actual investigación encaminada al análisis deductivo de la materia mercantil y de la diversidad de contratos atípicos que evolucionan día a día en el comercio nacional como internacional, enmarcada la investigación en este sentido mediante el estudio jurídico y social de la figura contractual atípica del contrato de Engineering o de ingeniería y sus distintas modalidades, están ante un nuevo e interesante tipo contractual, el cual engloba distintas actividades y figuras contractuales que dan origen a este tipo de contratación mercantil.

El objetivo primordial de la investigación es plantear dentro de un ordenamiento jurídico guatemalteco una normativa relacionada con el contrato de Engineering, realizando un estudio jurídico previo para su correcta aplicación. Teniendo claro que como contrato atípico se regulará principalmente por las leyes de carácter mercantil por lo que no se tiene inconveniente alguno en comparar esta figura contractual con otras similares.

El sector de la construcción y, particularmente, el ámbito de la ingeniería de obras industriales y de infraestructuras, se presenta actualmente como un elemento determinante en la economía y el desarrollo de los países.

Desde una perspectiva jurídica la trascendencia económica de estos contratos contrasta con la ausencia de una regulación legislativa específica en el ordenamiento jurídico, pero con la versatilidad del ordenamiento jurídico guatemalteco perfectamente se ve la aplicación de este tipo de contrato.



El desarrollo de este trabajo atiende en torno al análisis de un supuesto contrato de ingeniería que opera de catalizador en los planteamientos teóricos que se formulan. Un contrato atípico y complejo que requiere la concreción de aspectos relativos a su naturaleza jurídica, su objeto, los sujetos implicados y las distintas modalidades contractuales que engloba.

El contenido de la presente investigación se dividió en cuatro capítulos, el primero desarrolla lo concerniente a la clarificación de lo que es el negocio jurídico, las generalidades concernientes a este y al contrato, antecedentes, los principios, elementos, clasificación de los mismos; en el segundo se realiza un análisis descriptivo de las obligaciones mercantiles, sus características principales, así como del contrato mercantil; el tercero se refiere de manera descriptiva al contrato de Engineering, su naturaleza jurídica, contenido, objeto, concepto y fases; en el cuarto se analiza la aplicación del contrato desde el punto de vista jurídico, sus modalidades, sujetos, la relación entre el contrato de engineering y el contrato de consulting, así como sus efectos obligacionales.

A lo largo de este trabajo se pretende crear propias perspectivas acerca de este tipo de contrato para que pueda existir una correcta normativa, realizando de esta manera la interpretación adecuada de la misma cuando exista alguna contrariedad de opiniones o de leyes.



CAPÍTULO I

1. El negocio jurídico y el contrato

Una de las formas que el hombre ha utilizado para desarrollarse en el ámbito económico y social es a través del intercambio de bienes y servicios provocando así su enriquecimiento, tal intercambio se realiza por diferentes medios, siendo uno de los principales el contrato. "Antiguamente solo se empleaba el término acto jurídico, este no satisfacía plenamente, por ser demasiado vago.

La teoría francesa sobre el acto jurídico influyó decisivamente en Francia y el resto de Europa, con excepción de Alemania e Inglaterra y, con el prestigio que adquirió, fue acogida por los países de América Latina, que tomaron como modelo el código de Napoleón.

Sin embargo, en Alemania hubo una resistencia a la influencia francesa y se rechazó la propuesta de Tibault, en el siglo XIX, para copiar o adoptar el código de Napoleón y, con Savigny a la cabeza, los alemanes deciden crear su propio código civil, que entra en vigor el 1° de enero de 1900. Antes, Savigny prepara a un grupo de juristas que más tarde se conocerá como "los Pandectistas", formado entre otros insignes juristas, por Windscheid, Puchta y Derbeng, quienes retomando el corpus iuris justiniano, elaboran el código alemán, modelo de técnica normativa.



Como contrapartida a la teoría francesa del acto, la escuela pandectista alemana, elabora la teoría del negocio jurídico, que más tarde es retomada por los juristas italianos en el siglo XX, enriqueciéndola como explicaremos líneas adelante.

La teoría del negocio, como es lógico, es ampliamente estudiada por los juristas alemanes e italianos y sólo en años relativamente recientes es abordada por algunos juristas mexicanos. Tomaremos en cuenta sus coincidencias y no sus diferencias.

El negocio jurídico nace limitado al campo de derecho privado y se entiende como tal, un acto jurídico especial que consiste en una declaración de voluntad que se manifiesta libremente, dirigida a realizar efectos jurídicos; pero la voluntad adquirirá el rango de potestad y puede crear normas específicas tan obligatorias para las partes, como las creadas por el legislador. De ahí que la teoría otorga al particular una competencia que llama dispositiva, frente a la competencia del legislador y del juez, a la que denomina normativa.

El particular tiene un espacio permitido por la ley para auto regularse, para disponer de sí mismo y crear sus propias normas obligatorias, como un reflejo, una parte, un ángulo de la potestad de la autoridad.

En este punto, tal vez sea necesario citar a Eneccerus, quien afirma “en relación con las normas de orden público, que existen normas prohibitivas y normas imperativas que son derecho forzoso, esto es, que no pueden ser derogadas por la voluntad de los



particulares; estas normas, corresponden a las que se denominan de orden público”¹.

De lo anterior se desprende que existen otras normas que son permisivas y que abren el gran campo del negocio jurídico, en el cual va a brillar el señorío de la voluntad, su autonomía y su potestad. Entonces, el negocio se dará no en lo que está ordenado o prohibido por la ley, sino en el campo de lo permitido, en él se dará la autorregulación de los particulares, como una competencia dispositiva, para disponer libremente de su voluntad y en caso de conflicto, podría pedir a la autoridad que se cumpla con lo pactado, lo convenido, lo dispuesto por la voluntad de los particulares.

Así nace la teoría del negocio en Alemania en el siglo XIX, y al afirmar la voluntad del particular, le otorga la potestad de hacer o no el negocio jurídico, de actuar o no actuar potestativamente. Luego entonces, hasta ese momento, el negocio está reservado a los particulares; la autoridad no realiza negocios jurídicos, sólo cumple con sus atribuciones.

Más tarde en la tercera década del siglo XX, los juristas italianos desarrollan la teoría del negocio ampliando su aplicación al derecho administrativo y al derecho procesal, afirmando, en este último, que el acto procesal podrá ser un negocio jurídico y como consecuencia, el estado será un sujeto del negocio.

En cuanto a los efectos jurídicos buscados por la voluntad y creados por el negocio, señalaremos que son tres: la creación, la transmisión y la modificación de derechos y obligaciones; algunos autores agregan la extinción como efecto del negocio, pero

¹ Rafael Rojina Villegas, **Derecho civil mexicano**, pag. 258

excepcionalmente.

1.1. El acto y negocio jurídico son sinónimos

Ocurre que los teóricos franceses del siglo XVIII utilizaron el término acto jurídico para calificar a la expresión humana voluntaria dirigida a un efecto jurídico. De manera que en el caso de un contrato, testamento, matrimonio, etc. los otorgantes sabían que estaban realizando una actividad jurídica, ya que su intención era precisamente la de dar una expresión jurídica a sus intereses o fines individuales.

Por otro lado los autores alemanes también del siglo XVIII utilizaron la literalidad negocio jurídico para explicar la voluntad de un sujeto dirigida a un resultado jurídico. En otras palabras era el mismo contenido al cual los franceses le habían dado la nominación acto jurídico. Siempre ambos sustentados en la idea de que los agentes otorgantes de acto, sabían subjetivamente que se estaban vinculando jurídicamente (teoría denominada del propósito, intención o intento jurídico).

En consecuencia, “ambos (franceses y alemanes) llamaron al mismo fenómeno de distinta forma. Se ha justificado esta terminología diversa, en una dificultad lexicológica”²; sin embargo, ello no es óbice para respetar la significación etimológica de negocio que el Derecho pretende darle.

² De Castro y Bravo, **El negocio jurídico**, pág. 20



Ambos conceptos son sinónimos pues, desarrollan la misma teoría expresión de autonomía privada. Como afirma Espinar la palabra negocio proviene "del latín nec y otium, significa no ocio, es decir, ocupación, asunto"³.

1.2. El acto jurídico es el género y el negocio la especie

Esta afirmación es también exacta, desde el punto de vista de la exposición europea. De forma que el concepto acto jurídico según expone la tesis clásica de la intención jurídica, se subdividiría en:

- a) El negocio jurídico es entendido por estos doctrinarios europeos, en igual contenido que el acto jurídico que encontramos en la doctrina sudamericana.
- b) La categoría de actos jurídicos en sentido estricto, nunca fue reconocida como "actos jurídicos" por la doctrina sudamericana, a decir verdad a esta categoría le fue dada poca importancia, y se utilizó términos poco felices para describirla, verbi gracia "hechos jurídicos sin declaración de voluntad"⁴.
- c) Los actos ilícitos, la doctrina americana también los ha excluido como actos jurídicos, generalmente bajo la nominación de hechos voluntarios o involuntarios pero ilícitos. O sea para los europeos el acto jurídico es el género y el negocio es la especie. Pero si comparamos su negocio jurídico con nuestro acto jurídico estos tienen el mismo contenido.

³ Espinar, **líneas de orientación para un concepción del negocio jurídico**, pág.819.

⁴ León Barandiarán, **acto jurídico**, pág.35.

1.3. Concepto

Para Manuel Ossorio quien define el negocio jurídico como “todo acto voluntario y lícito realizado de conformidad con una norma jurídica que tenga por finalidad directa y específica crear, conservar, modificar, transferir o extinguir derechos y obligaciones dentro de la esfera del Derecho Privado”⁵.

Al igual Guillermo Cabanellas lo define como “Todo acto o actividad que presenta algún interés, utilidad o importancia para el Derecho y es regulado por sus normas. En realidad, la expresión es una innovación, de importación germánica tal vez, para sustituir al nombre más clásico o "anticuado" para los innovadores de acto jurídico, preferido en Francia.”⁶

Podríamos resumir el negocio jurídico, según la definición que nos da el Decreto 106 Código Civil Del Congreso de la república de Guatemala en su artículo 1251 donde define al Negocio Jurídico como aquel acto que requiere para su validez: capacidad legal del sujeto que declara su voluntad, consentimiento que no adolezca de vicio y objeto lícito. Aquellos actos jurídicos lícitos destinados a producir efectos jurídicos en los cuales la voluntad-Consentimiento es, no solo constitutiva si no, además reguladora de los efectos jurídicos.

Inicialmente estas relaciones económicas se realizaron sin ninguna regulación legal; sin

⁵ Ossorio, Manuel, **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**, pág 619.

⁶ Guillermo Cabanelas, **Diccionario jurídico elemental de Torres**, pág 318



embargo, con el paso del tiempo se ha llegado a codificaciones que han dejado de ser rudimentarias y evitan violaciones que ponen en riesgo la equidad en las operaciones de derechos y obligaciones.

1.4. Negocio jurídico mercantil

Como lo indica Puig Brutau “El negocio jurídico es la base del tráfico jurídico mercantil, pues por medio de él es que se realizan las transacciones mercantiles que dan origen a todos los movimientos registrales y que por ende, implican cambio de dueño de las propiedades, entre estas transacciones encontramos. Ventas, traspasos, donaciones, etc. Se ha definido tradicionalmente el negocio jurídico como “una manifestación de voluntad dirigida a un fin práctico tutelado por el ordenamiento jurídico”⁷

Villegas Lara manifiesta que: “teniendo en cuenta que el derecho mercantil es el conjunto de normas jurídicas codificadas o no que regulan la actividad profesional de los comerciantes, las cosas mercantiles y los negocios jurídicos mercantiles”.

Desde estos puntos de vista, se define al negocio jurídico mercantil como negocio que tiene por objeto un acto de comercio, y de esta manera se define al acto de comercio, todo aquel acto regulado en el Código de Comercio Decreto 2-70 del Congreso de la República, o cualquier otro análogo, entonces, el negocio jurídico mercantil puede ser considerado un acto de comercio en función de la condición de las partes que

⁷ Carvajal Pérez María Gabriela y otros, **Situación de los terceros adquirentes de buena fe**, pág 175.

intervienen.

Por lo tanto se puede considerar que el negocio jurídico mercantil es en el cual intervienen personas consideradas comerciantes realizando los actos calificados de comercio indicados en la legislación, es decir, es un acto voluntario y lícito realizado de conformidad con una norma jurídica en virtud de la cual dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir derechos y obligaciones derivados de actos o actividades de comercio.

1.5. El contrato

El origen de la categoría contrato en el derecho romano se centra en un *numerus clausus* (número limitado) de tipos contractuales.

- a) los Contratos que nacen por la entrega de una cosa sobre la que versan, como el préstamo de la cosa (*comodato*) o de dinero, el depósito y la prenda;
- b) los verbales (*verbis*), que se caracterizan por el empleo de determinadas expresiones, como la histórica *stipulatio*, promesa sometida a formas muy estrictas que el estipulante debía cumplir obligatoriamente;
- c) el literal (*litteris*) que se celebra por escrito mediante la inscripción en el libro de contabilidad del acreedor;
- d) los que se derivan del consenso (*consensus*), eran cuatro los Contratos de esta



última clase: Compraventa, mandato, arrendamiento y sociedad.”⁸

De acuerdo a los profesores Guzmán García y Herrera Espinoza, “el contrato es una especie de negocio jurídico, más concretamente, de negocio jurídico bilateral. Determinar sus contornos implica por una parte indagar la posición efectiva en la cual se encuentran las voluntades que generan el contrato en virtud de los intereses que pretenden ser satisfechos y, por otra, atiende a la función económica social que el contrato desempeña en el tráfico y a sus efectos.”⁹

Para poder comprender plenamente el sentido de las palabras de los juristas recién mencionados, conviene hacer un repaso a la teoría de los hechos jurídicos; en efecto, un hecho jurídico es aquel acontecimiento que tiene efectos jurídicos reconocidos por el ordenamiento, es decir, altera la situación jurídica de una persona; los hechos jurídicos se pueden clasificar en hechos jurídicos naturales son aquellos que acontecen sin la intervención de la voluntad humana como por ejemplo, la muerte natural, un huracán, etc. y los hechos jurídicos humanos, que dependen de la voluntad consciente de un sujeto de derecho. Estos últimos, los hechos jurídicos humanos o voluntarios se conocen también como actos jurídicos y se dividen en actos jurídicos en sentido estricto y negocios jurídicos.

En los actos jurídicos en sentido estricto sus efectos jurídicos se atribuyen esencialmente ex lege (por la ley), con independencia de que el agente los quiera o no;

⁸ J. L. La cruz Berdejo Y Otros, **Elementos de derecho civil II: “Derecho de obligaciones”**, Pág. 133

⁹ German Orozco Gadea, **Teoría general de los contratos**, Pág. 11

por ejemplo, si se causa daño a otra persona interviniendo culpa o negligencia, hay que repararlo o cuando se cita a unos testigos o a un perito para rindan una declaración o dictamen en un juicio. En cambio, en los negocios jurídicos, sus efectos jurídicos se producen primordialmente ex voluntate, es decir, por voluntad del sujeto, por ejemplo, si alguien decide donar una propiedad y el donatario la acepta, los efectos de este acto jurídico se producen porque así lo quisieron los contratantes o si el testador instituye como heredero a fulano de tal, éste será llamado a la sucesión.

En el primer caso hay efecto por se hizo el acto, en el segundo hay efecto porque se quiso el acto. Los negocios jurídicos pueden ser unilaterales si interviene solo la voluntad de un sujeto, como en el testamento o bilaterales si intervienen dos voluntades, como en el caso de los contratos, aunque pueden concurrir tres o más voluntades como en el caso de los contratos plurilaterales como el contrato de sociedad).

1.6. Definición

Para Manuel Osorio: “En una definición jurídica se dice que hay contrato cuando dos o más personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común destinada a regir sus derechos”¹⁰

Capitant citado por Manuel Osorio define el contrato como: “acuerdo de voluntades

¹⁰ Osorio. **Ob. Cit.** Pág. 167



entre dos o más personas, con el objeto de crear en ellas vínculos de obligaciones”¹¹.

Para Puig Peña contrato es:” el acuerdo de voluntades anteriormente divergentes, por virtud de la cual las partes dan vida, modifican y extinguen una relación jurídica de carácter patrimonial”¹²

Según el Código Civil, Artículo 1517: “hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación”.

Dentro de la contratación podemos mencionar ciertos principios tomados en cuenta, entre estos encontramos:

a) Consensualismo: Según código civil, artículo 1518: “los contratos se perfeccionan con el simple consentimiento de las partes, excepto cuando la ley establece determinada formalidad como requisito esencial para su validez”.

Consentimiento: Es la manifestación de la voluntad conforme entre la oferta y la aceptación.

El Artículo 1251 del Código Civil establece “para la validez del negocio jurídico se requiere el consentimiento”.

b) Formalismo: El progreso del formalismo se ha manifestado, no por la creación de

¹¹ Osorio. **Ob. Cit**, Pág. 167

¹² Puig Peña, Federico. **Compendio de derecho civil español**. Tomo III, Pág. 329.



numerosos contratos solemnes nuevos, si no por exigencias muy estrictas en materia de prueba y publicidad.

c) Autonomía de la voluntad: La libre estipulación de los intereses de las partes en el campo de las obligaciones se denomina principio de la libertad contractual, otros lo llaman dogma de la autonomía de la voluntad.

La declaración de la voluntad es la exteriorización del propósito de realizar un negocio jurídico.

En cuanto a la autonomía de la voluntad, el Código Civil, evidencia esa libertad que tiene muy pocos límites; en este cuerpo legal se puede ver las normas supletorias que se aplicaran en defecto de la voluntad de las partes ; aunque si hay ciertas normas imperativas son muy pocas.

En el Artículo 1252 indica que la manifestación de la voluntad puede ser expresa o tácita y, resultar también de la presunción en que esta lo disponga expresamente.

1.7. Elementos del negocio jurídico contractual

Los elementos de los contratos y de los negocios jurídicos en general, se han clasificado doctrinariamente en:

a) Elementos esenciales: Son esenciales aquellos elementos sin los cuales el contrato

no puede existir, nos referimos al consentimiento, objeto y causa (y la forma en los casos expresamente determinados); es decir, “sirven de como presupuestos necesarios para la conformación, nacimiento y validez del contrato”¹³

- Consentimiento que no adolezca de vicio
- Dos voluntades con objetos distintos
- Capacidad legal del sujeto que declara su voluntad
- Objeto lícito
- La causa

b) Elementos esenciales especiales a una clase de contratos: Son indispensables, pero solo a una clase determinada de contratos.

- Contratos solemnes
- Contratos reales

c) Elementos naturales: Normalmente acompañan al negocio, por ser conformes a su naturaleza se les sobreentiende aunque no se expresen, pero las partes pueden excluirlos voluntariamente por no ser necesarios.

Son naturales aquellos elementos que por considerarse que son los más conformes con los intereses de las partes, la ley inserta en el contrato en ausencia de pactos entre los contratantes

¹³ J. J. GUZMÁN GARCÍA y J. J. HERRERA GARCÍA, **Contratos civiles y mercantiles** pág. 37

d) Elementos accidentales: No son ni necesarios para que exista el negocio ni normalmente se entienden contenidos en él, pero la voluntad de las partes pueden añadirse al negocio, según German Orozco señala “los elementos accidentales son los cuales por voluntad de las partes pueden acompañar a un determinado contrato como la condición, término o modo y que modifican el contenido o los efectos del negocio.”¹⁴

1.8. Elementos esenciales

Los elementos esenciales del negocio jurídico contractual son:

El consentimiento: Para Carlos Vásquez quien señala que etimológicamente “Viene del cum sentiré, sentir en unión, es decir converger dos voluntades sobre un mismo punto”¹⁵

Perfeccionamiento: De conformidad con el cuerpo legal nacional Decreto Ley 106 Artículo 1518 del Código Civil establece que “los contratos se perfeccionan por el simple consentimiento de las partes, excepto cuando la ley establece determinada formalidad como requisito esencial para su validez”

Capacidad: el Artículo 1254 del Código Civil: “Toda persona es legalmente capaz para ser declaración de voluntad en un negocio jurídico, salvo a aquellas a quienes la ley declare específicamente incapaces.”

¹⁴ Germán Orozco , **Ob Cit**, pág. 25

¹⁵ Carlos Vásquez, **Derecho civil IV**, pág. 11



La Incapacidad para contratar: según el Artículo 1255 del Código Civil: “La incapacidad relativa de una de las partes no puede ser invocada por la otra en su propio beneficio si oportunamente le hubiere conocido.”

- El objeto: Debe reunir los siguientes requisitos:
 1. Que sea posible
 2. Que no sea contrario a la ley
 3. Que no sea contrario a las buenas costumbres
 4. Que no sea contrario a la moral

En sentido técnico, en derecho, la causa es la razón justificativa de la eficacia jurídica de un acto, determinativa de la protección que la ley concede al tutelar para sancionar los derechos y deberes que dé él se derivan.

- La Causa es el elemento constitutivo esencial de los contratos y de cuantos negocios contengan una atribución patrimonial que le confiere significado jurídico.

La forma de los contratos tiene dos acepciones, en un primer sentido consiste en la manera de realizarse el negocio, o sea, es el medio de expresión de la voluntad negocial y, como dice IHERING, representa el tránsito de la intimidad subjetiva (querer interno) a la exteriorización objetiva¹⁶. En un segundo sentido más técnico y preciso se llama también forma a las formalidades que, aparte de la declaración de voluntad, son

¹⁶. Díez-Picazo Y A. Gullón, **Sistema De derecho civil, “El contrato en general**, Pág. 47

exigidos por la ley en ciertos negocios.

La finalidad y efectos de la forma, prescrita por la ley, pueden ser muy diversos. Por eso es que el legislador procura no apartarse del principio de libertad de forma más que en aquellos actos que estima importantísimos o peligrosos¹⁷.

El Artículo 1574 del Código Civil señala, “toda persona puede contratar y obligarse:

1. Por escritura publica
2. Por documento privado o por acta levantada por el alcalde del lugar
3. Por correspondencia
4. Por forma oral o verbal”

1.9. Clasificación de los contratos

a. Consensuales, reales y formales: Los contratos consensuales son aquellos que se perfeccionan sólo con el consentimiento, ya hemos mencionado que según el Art. 1518 del Código Civil. “Los contratos se perfeccionan por el simple consentimiento de las partes, excepto cuando la ley establece determinada formalidad como requisito esencial para su Validez”.

Mas la definición que nos da el mismo Código Civil en el Artículo 1588. “Son consensuales cuando basta el consentimiento de las partes para que sean perfectos; y

¹⁷ A. VON TUHR, **Tratado de las obligaciones**, pág. 169



reales, cuando se requiere para su perfección la entrega de la cosa.” Esto significa que, en los contratos consensuales, con la simple manifestación del consentimiento el convenio queda perfeccionado cuando la ley no exija otra formalidad, por eso es conocido también como contratos no formales.

Con respecto a los contratos reales, según la tradición romana, en principio se definían como aquellos que no se perfeccionan por el mero consentimiento sino que requieren la entrega de una cosa (*datio rei*), como el mutuo, el comodato, el depósito, y la prenda. Conviene señalar que esta definición ha sido cuestionada por la doctrina moderna y prefieren mejor conceptualizar a los contratos reales como aquellos que producen como efecto la constitución, modificación, transmisión o extinción de un derecho real; por ejemplo, un contrato que verse sobre la constitución de una servidumbre de paso, es un contrato real, pero no se está perfeccionando con la entrega de nada.

Finalmente, en los contratos formales, por oposición a los consensuales, no basta el mero consentimiento para su perfeccionamiento, sino que la ley exige, además, cierta formalidad como la constitución de una escritura pública para ciertos negocios, un ejemplo claro son los llamados contratos solemnes los cuales la ley señala que debe cumplir con requisitos especiales para que su validez sea declarada dentro del orden jurídico.

b. Unilaterales, bilaterales y plurilaterales: Hemos visto que el negocio jurídico según sea celebrado por una o dos partes, pues ser unilateral (el testamento) o bilateral pero



el contrato, por su propia naturaleza se inserta dentro de la categoría de negocio jurídico bilateral (o plurilateral), porque siempre intervendrán dos o más partes cada una de ellas obligadas.

Por lo tanto, cuando hablamos de contratos unilaterales o bilaterales no hacemos referencia a número de partes que ellos intervienen, sino a que genera obligaciones a cargo de una sola de las partes o de ambas; hecha la correspondiente aclaración, podemos decir que los contratos unilaterales solo crean obligaciones para una de las partes, por ejemplo, el depósito gratuito, el préstamo de cosa (comodato) o de dinero, la donación, etc. Como lo señala el Artículo 1587 del código civil el cual establece “Los contratos son unilaterales, si la obligación recae solamente sobre una de las partes contratantes; son bilaterales, si ambas partes se obligan recíprocamente”

En cambio, los contratos bilaterales, conocidos como sinalagmáticos, originan obligaciones recíprocas a cargo de ambas partes, como el típico ejemplo de la compraventa que crea la obligación del vendedor de entregar la cosa y la del comprador de pagar el precio. Por último, los contratos plurilaterales imponen obligaciones a tres o más partes, las obligaciones que se asumen en este tipo contractual no es frente a la otra parte, sino frente a todas las demás y el clásico ejemplo es el contrato de sociedad cuando es suscrito por tres o más personas

Hay contratos que por antonomasia son bilaterales, como la permuta, en cambio, otros pueden oscilar entre los terrenos de la unilateralidad o bilateralidad, según se hayan



confeccionado, por ejemplo, el mandato gratuito es un típico ejemplo de contrato unilateral, pero si es oneroso, se transforma el bilateral, pues a la obligación del mandatario de cumplir con el encargo se le añade la obligación del mandante de pagar las retribuciones convenidas.

b.1. Los contratos bilaterales imperfectos: También existen los contratos bilaterales imperfectos que se originan de contratos que en principio son unilaterales, pero por cuestiones circunstanciales luego se transforman en bilaterales; por ejemplo, el mandato y el depósito gratuitos, son unilaterales pues la carga obligatoria recae solamente sobre una de las partes: el mandatario y el depositario respectivamente; pero, se podrían transformar en bilaterales si, por ejemplo, el mandante y el depositante, tuviesen que retribuir a aquellos los gastos en hubieren incurridos por cumplir el mandato o conservar la cosa. “Esta clase de contratos son conocidos también como bilaterales ex post facto o no rigurosamente unilaterales”¹⁸.

c. Gratuitos y onerosos: Al analizar el texto legal del Artículo 1590 del Código Civil “Es contrato oneroso aquel en que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos; y gratuito, aquel en que el provecho es solamente de una de las partes.” Da lugar a la conclusión que en los negocios onerosos, los sacrificios que realizan las partes se ven compensados con los beneficios que obtienen.

Por el contrario, en los contratos gratuitos, el beneficio que obtiene una de las partes no

¹⁸ M. Albaladejo, **Derecho civil, “Introducción y parte general”**, Pág. 559



está acompañado de ningún sacrificio que sea su contrapartida, estos contratos son conocidos también como lucrativos precisamente por el lucro que obtiene una de las partes y viceversa; el ejemplo típico de esta clase de contrato está representado en la donación pura, pero cabe destacar que existen otros contratos gratuitos en los que no se da la relación empobrecimiento de uno, el donante, y el enriquecimiento del otro, el donatario;

d. Conmutativos y aleatorios: Los contratos onerosos pueden ser conmutativos o aleatorios. En los primeros se considera que la prestación de una de las partes tiene una relación equivalencia con la prestación de la otra parte fijada de antemano, ejemplo, la compraventa. Por eso se dice que las prestaciones son recíprocas, equivalentes y están previamente determinadas.

En este sentido el Artículo 1591 del Código Civil, establece “El contrato oneroso es conmutativo cuando las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebra el contrato, de tal suerte que ellas pueden apreciar inmediatamente el beneficio o la pérdida que les cause éste. Es aleatorio, cuando la prestación debida depende de un acontecimiento incierto que determina la ganancia o pérdida, desde el momento en que ese acontecimiento se realice.”

En cambio, en los contratos aleatorios o de suerte, las partes pueden exigirse el total o una porción de las prestaciones determinadas en el contrato mismo, solo si acontecen elementos azarosos como un suceso incierto o que ha de ocurrir en un tiempo



indeterminado. Entonces, la mayor o menor onerosidad de este contrato depende de ciertas circunstancias que no se sabe si ocurrirán ni cuándo, ejemplos de estas figuras contractuales son el juego, la apuesta, el seguro, la renta vitalicia, el préstamo a la gruesa y la opción de compra

e. Contratos típicos y atípico: Los contratos típicos están expresa y directamente regulados por la ley, es decir, gozan de una explícita normativa jurídica que los sanciona; por el contrario los contratos atípicos no tienen un reconocimiento legislativo; para algunos autores son conocidos también como contratos nominados e innominados, pero esta definición peca de imperfecta porque los contratos nominados e innominados en realidad hace referencia a si el negocio jurídico tiene o no un nombre y no al hecho de estar regulado por la ley.

El problema de estos esquemas contractuales atípicos consiste en determinar la normativa aplicable; de antemano, como en todo contrato, hay que constatar que la licitud de sus elementos esenciales como objeto y la causa.

En nuestro ordenamiento jurídico destacamos como contratos atípicos el leasing, el factoring, el catering el contrato de garaje y de parqueo, etc.

f. Principales y accesorios: Los contratos principales no necesitan de otro para tener eficacia, pueden existir por sí solos; en cambio el contrato accesorio depende de otro en función del cual se justifica. Ejemplos de contratos principales, son la compraventa, el



préstamo y ejemplos de contratos accesorios los encontramos en los contratos de garantía: la hipoteca, la fianza, la anticresis y prenda.

g. Contratos instantáneos, duraderos y de ejecución periódica: Según si del acuerdo se generen obligaciones transitorias o duraderas, "los contratos se pueden clasificar en: de ejecución instantánea (como la compraventa) que generan obligaciones de tracto único (intercambio de la cosa por el precio); duraderos (por ejemplo, el depósito), que origina la obligación permanente del depositario de guardar y custodiar la cosa; y de ejecución periódica (el caso de la renta vitalicia), que genera obligaciones cuyo cumplimiento supone la realización de prestaciones periódicas durante cierto tiempo"¹⁹

h. Contratos civiles y mercantiles: Si el contrato que sea se considera un acto mercantil constituye un acto de comercio y, como resultado, es regulado no por el Código Civil, sino por el mercantil. Artículo 1. Aplicabilidad. Los comerciantes en su actividad profesional, los negocios jurídicos mercantiles y cosas mercantiles, se regirán por las disposiciones de este Código y, en su defecto, por las del derecho civil que se aplicarán e interpretarán de conformidad con los principios que inspira el derecho mercantil. No obstante, para otra postura doctrinal, se debe atender a las personas que intervienen en la configuración del acto jurídico, de manera que si una de ellas es comerciantes, se considerará como acto de comercio o mercantil, que debe ser regulado por el derecho mercantil; Los contratos entre comerciantes se presumen siempre actos de comercio, salvo prueba en contrario, y de consiguiente, estarán sujetos a las disposiciones de este

¹⁹ Germán Orozco, **Ob. Cit.** pág 68



Código Así, por ejemplo, para determinar si una compraventa de un bien mueble es mercantil o civil, se toma en consideración si es efectuada por comerciantes, entonces se presumirá mercantil, salvo prueba en contrario. Si no son comerciantes, ni el comprador ni el vendedor, se considerará mercantil la operación si está tipificada como tal en el Código de Comercio y cuando se adquieren los objetos muebles con el ánimo de revenderlos o alquilarlos.





CAPÍTULO II

2. Teoría general de las obligaciones y contratos mercantiles

Vamos a partir del hecho que para hablar de obligaciones mercantiles no contamos con una teoría independiente, por lo tanto nos regiremos por las mismas disposiciones generales establecidas por el derecho civil, como resultado de esta relación en cuanto a las obligaciones mercantiles consideraremos con más énfasis aquellos aspectos que son propios del derecho mercantil.

Inicialmente se consideró que la obligación mercantil se caracterizaba por una nota de objetividad e impersonalidad, basada en un vínculo entre patrimonios, con abstracción de la personalidad concreta de los obligados. Las normas mercantiles parecen favorecer la seguridad y la rapidez en el cumplimiento frente a los preceptos civiles más basados en el favor del deudor.

Al hablar de las obligaciones en forma general, podemos decir que aunque no nos percatamos diariamente contraemos obligaciones, desde las actividades sencillas hasta las más complejas relaciones crediticias, nos permiten ver la existencia de las obligaciones. Como consecuencia de comprar un producto, se crea la obligación de pagar el precio del objeto, y se adquiere el crédito de que se le entregue tal producto.

“Si la vida gira en torno a este tipo de relaciones, en donde unos sujetos deben cumplir

y otros pueden exigir. Podemos decir que desde siempre unas personas han prestado servicios a otras personas y a cambio de ellos exigen una retribución”²⁰.

2.1. Antecedentes

La palabra obligación proviene del latín obligatio-onis, que es el vínculo del derecho por el cual nos constreñimos (nos obligamos) con la necesidad de pagar alguna cosa.

En el derecho romano: Se observa la idea que concierne a la obligación en el aforismo de la Instituta de Justiniano, el cual se transcribe así: “Obligatio est iuris vinculum, quo, necessitate adstringimur alicuius solvendae rei secum dum nostrae civitatis iura”; lo cual quiere decir: La obligación es un vínculo de derecho, por el que somos constreñidos con la necesidad de pagar alguna cosa según las leyes de nuestra ciudad.

Según los autores modernos, partiendo del concepto del derecho romano, los autores contemporáneos han dado definiciones que no difieren mucho de los primeros. Pothier define a la obligación diciendo que “es un vínculo de derecho que nos sujeta respecto de otro a darle alguna cosa o hacer o no hacer alguna cosa”.

Por no contar con una teoría independiente para las obligaciones mercantiles, nos hemos referido a definiciones de derecho civil, sin embargo para nuestro estudio nos basaremos en la definición de obligaciones mercantiles, que nos brinda Amado Athie Gutiérrez, en su libro derecho mercantil, quien hace la siguiente definición: “En términos

²⁰ Brenda Carolina Cañas Romero y otros, **Obligaciones y contratos mercantiles**, pág. 22

mercantiles la obligación es el vínculo jurídico por el cual una persona llamada deudor se encuentra constreñida en la necesidad de dar, hacer o no hacer una cosa a favor de otra persona llamada acreedor”. Agrega “Cuando esta relación jurídica se origina en un acto de comercio, la obligación contiene carácter mercantil”.²¹

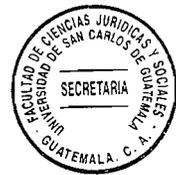
Los preceptos sobre las obligaciones mercantiles se inspiran en las necesidades del tráfico mercantil, como tráfico en masa, esencialmente sin formalidades, con rapidez y vigor en la ejecución.

La necesidad de realizar simultáneamente negocios en lugares distintos es importante dentro del derecho mercantil, cuya base es la contratación en masa. A esto responde la figura de la representación jurídica como forma de cooperación que permite la actuación simultánea. Existen dos clases de representación:

Directa: es la institución jurídica por medio de la cual una persona (representante) realiza un negocio jurídico en nombre e interés de otra (representado), de tal modo que el negocio se considera realizado directamente por ésta y a ella pasan directamente los derechos y obligaciones nacidos de aquel negocio.

Mediata: es la institución jurídica por medio de la cual una persona (representante) realiza un negocio jurídico en nombre propio, el representante actúa en nombre propio, es el mismo quien adquiere los derechos y obligaciones y no el representado.

²¹ Amado Athie Gutierrez, **Derecho mercantil**, Pág. 264



Esto es la representación aparente, refiriéndose a una persona se manifiesta como representante de otra, sin necesidad de ostentar un mandato, como sería necesario en el tráfico civil. Representar a otro sin mayores formalismos, siempre y cuando, expresa o tácitamente, se de la confirmación por parte del representado. La representación aparente la encontramos en el Código de Comercio en el Artículo 670 el cual establece que el representante aparente será “Quien haya dado lugar, con actos positivos u omisiones graves a que se crea, conforme a los usos del comercio, que alguna persona está facultada para actuar como su representante, no podrá invocar la falta de representación respecto a terceros de buena fe”

2.2. Principios

Los contratos y las obligaciones mercantiles se interpretan, ejecutan y cumplen de conformidad con los principios de:

- a. verdad sabida;
- b. buena fe guardada;
- c. Toda prestación se presume onerosa;
- d. La intención de lucro.

Los principios son la verdad sabida y buena fe guardada. Las partes obligadas conocen en verdad sus derechos y obligaciones y se vinculan de buena fe en sus intenciones y deseos de negociar, para no darle una interpretación distinta a los contratos, ya que de otra manera se destruiría la seguridad del tráfico comercial. El Código de Comercio en



su Artículo 669 establece “Las obligaciones y contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de verdad sabida y buena fe guardada, a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretación arbitraria sus efectos naturales”.

a. Solidaridad con los deudores

En las obligaciones mercantiles los codeudores siempre serán solidarios, salvo pacto expreso en contrario; los fiadores de obligaciones mercantiles, aunque no sean comerciantes, serán deudores solidarios con el deudor principal y con los otros fiadores, salvo que se estipule lo contrario. La particularidad de las obligaciones mercantiles es que, en cuanto a los deudores o sus fiadores, es solidaria por disposición legal en contraposición a la civil, que debe ser expresa, en materia mercantil, se presume, salvo prueba en contrario, así como lo establece el Código de Comercio en su Artículo 674. “En las obligaciones mercantiles los codeudores serán solidarios, salvo pacto expreso en contrario. Todo fiador de obligación mercantil, aunque no sea comerciante, será solidario con el principal y con los otros fiadores, salvo lo que se estipule en el contrato”.

b. Exigibilidad de las obligaciones sin plazo

La obligación está sujeta a un plazo, o sea el tiempo en que el deudor debe cumplirla.

“Son exigibles inmediatamente las obligaciones para cuyo cumplimiento no se hubiere



fijado un término en el contrato, salvo que el plazo sea consecuencia de la propia naturaleza de éste” tal como lo señala el Artículo 675 del Código de Comercio.

La obligación está sujeta a un plazo, o sea el tiempo en que el deudor debe cumplirla.

Son exigibles inmediatamente las obligaciones para cuyo cumplimiento no se hubiere fijado un término en el contrato, salvo que el plazo sea consecuencia de la propia naturaleza de éste.

c. Mora mercantil

Constitución en mora: Los requisitos de la mora en el ámbito civil son:

- a. vencimiento de la obligación
- b. Falta de prestación por culpa del deudor e interpelación del acreedor.

En los casos que no exista plazo, la mora comienza el día que el acreedor interpela judicialmente al deudor o levanta protesto con la intervención de un notario

La mora es el status jurídico en que se encontrará el sujeto si no cumple con su obligación o no acepta la prestación que le hace el deudor, según el caso, en virtud de la exigibilidad de los respectivos vínculos. “En las obligaciones o contratos mercantiles se incurre en mora, sin necesidad de requerimiento, desde el día siguiente a aquél en que venzan o sean exigibles” esto derivado del Código de Comercio en el Artículo 677, Se exceptúan los títulos de crédito y las obligaciones o contratos en que expresamente



se pactó lo contrario.

d. Derecho de retención

Es el derecho que tiene el acreedor con un crédito exigible de retener los bienes muebles o inmuebles de un deudor, que se hallen en su poder, o de los que tenga disposición por medio de títulos de crédito representativos.

El acreedor que ejerce su derecho de retención adquiere las obligaciones de un depositario. El derecho de retención continúa aunque el deudor transmita la propiedad de los bienes retenidos.

El acreedor cuyo crédito sea exigible, podrá retener los bienes muebles o inmuebles de un deudor que se hallaren en su poder. El que retiene tiene las obligaciones de un depositario. El derecho de retención cesará si el deudor consigna el importe del adeudo, o da garantía suficiente por él. El derecho de retención no cesará si el deudor enajena los bienes retenidos.

Si los bienes retenidos son embargados, quien los retiene tendrá derecho: a conservar la cosa en el carácter de depositario judicial; a ser pagado preferentemente, si el bien retenido estaba en su poder en razón del mismo contrato que originó el crédito; y a ser pagado con prelación al embargante, si la creación del crédito de éste es posterior a la retención.



e. Nulidad de las obligaciones plurilaterales

La nulidad de una de las partes no anula un negocio jurídico plurilateral, salvo que realización del fin que se busca resulte imposible, si no subsiste la obligación originalmente anulada.

Es criterio reiterado de la doctrina que en materia de obligaciones y contratos mercantiles los hechos de nulidad deben reducirse al máximo, en aras de la seguridad del tráfico comercial; sobre todo por su rapidez y poco formalismo.

f. Calidad de las mercaderías

Si no se establece en el contrato, con precisión la especie o calidad de las mercaderías a entregar, solo se podrá exigir la entrega de mercaderías de especie y calidad medias.

Cuando existe una obligación de entregar mercaderías como consecuencia de un contrato, y no se estableció su especie o calidad, al deudor sólo puede exigirse la entrega de mercaderías de especie o calidad medias.

g. Capitalización de intereses

En materia mercantil, se puede pactar la capitalización de intereses, capitalizar intereses significa que cuando el deudor deja de pagarlos, la cantidad que se adeude



por ese concepto, acrecenté el capital; de manera que, a partir de la capitalización, los intereses aumentan porque se elevó la suma del capital. Según el Artículo 691 del Código de Comercio, en las obligaciones mercantiles se podrá pactar la capitalización de intereses, siempre que la tasa de interés no sobrepase la tasa promedio ponderado que apliquen los bancos en sus operaciones activas, en el período de que se trate.

h. Vencimiento de las obligaciones de tracto sucesivo

El Artículo 693 del Código de Comercio establece “en las obligaciones de tracto sucesivo, salvo pacto en contrario, la falta de un pago da por vencido el plazo de la obligación y la hace exigible”.

La falta de un pago da por vencida la totalidad de la obligación, haciéndola exigible toda la obligación.

2.3. Contratos mercantiles

Es el que se produce en el ejercicio de una empresa mercantil. “Para que un contrato sea mercantil se requiere la intervención de un comerciante y la destinación al comercio. También requiere rapidez y rigor. Entendiéndose por rapidez: la ausencia de formalismos, pudiéndose pactar por cartas, telegramas, teléfono o fax, entre ausentes etc. La libertad de forma es la regla general. También ha sido definido como un acto



jurídico que se realiza por el empresario con el designio de servir o realizar la finalidad especial de la empresa que ejercita”²².

El contrato mercantil también es un negocio jurídico bilateral que tiene por objeto un acto de comercio, siendo el acto de comercio todo aquel acto regulado en el Código de Comercio, o cualquier otro análogo. Un negocio jurídico puede ser considerado acto de comercio en función de la condición de las partes que intervienen en él (si son comerciantes o no), en función de su objeto (si tiene un objeto que el Código de Comercio reputa mercantil, o no), o en función de los dos criterios tomados conjuntamente. Cada día las formalidades en los negocios aumentan haciendo necesaria la utilización de documentos para dejar plasmadas todas las acciones y características que fueron tomadas en cuenta para la realización de un negocio, ya sea este de compra-venta, o de contratación de algún servicio o producto. Por esta razón, la utilización de los contratos y obligación mercantiles, tiene mucha relevancia dentro del estudio del derecho mercantil y las operaciones comerciales de nuestro medio.

a. Características de los contratos mercantiles

Según el Código de Comercio en el Artículo 669 establece “Las obligaciones mercantiles se interpretan, ejecutan y cumplen de conformidad con los principios de de verdad sabida, y de buena fe guardada”, no significa que la verdad y la buena fe dejen de tomarse en cuenta para obligaciones de otra naturaleza jurídica. El poco formalismo

²² Uría, Rodrigo. **Derecho mercantil**, Pág. 566



con que se dan estos principios funcionan como parte de su propia sustancia; de manera que las artes obligadas conocen en verdad sus derechos y obligaciones y se vinculan de buena fe en sus intenciones y deseos de negociar para no darle una interpretación distinta a los contratos, ya que de otra manera se destruirá la seguridad del tráfico comercial. El cumplimiento de los deberes y el ejercicio de los derechos son rigurosos, porque solo de esa manera puede conseguirse armonía en la intermediación para la circulación de los bienes y la prestación de servicios.

Una de las características de las obligaciones mercantiles: el escrúpulo en hacer prevalecer la verdad y la buena fe que proviene del contrato como elementos substanciales de propia naturaleza, en el Código de Comercio se establecen como los principios filosóficos.

a.1. Representación para contratar: Esto es la representación aparente, o sea que una persona se manifiesta como representante de otra, sin necesidad de ostentar un mandato, como sería necesario en el tráfico civil.

Representar a otro sin mayores formalismos, siempre y cuando, expresa o tácitamente, se de la confirmación por parte del representado. La representación aparente la encontramos en el Código de Comercio en el Artículo 670.

a.2. Formalidad del contrato mercantil: La forma es el modo de presentarse el negocio frente a los demás en la vida jurídica, es su forma externa. La distinción entre el



contrato formal y no formal radica en la posición que adopta la ley respecto a la autonomía de las partes para la elección de una forma; cuando la ley niega esa autonomía el contrato es formal, por el contrario, cuando deja libertad a los interesados, el contrato no es formal.

Las exigencias de buena fe y de la rapidez propia de la contratación mercantil, justifican la libertad de forma. La legislación guatemalteca avala cualquier forma e idioma en que se celebren los contratos, estableciendo que las partes quedan obligadas de la manera y términos en que hayan querido obligarse.

Los contratos celebrados en Guatemala y que deban surtir efectos en el territorio, deberán extenderse en español.

La excepción a la libertad de la forma, la constituyen los contratos que por disposición legal deben contener ciertas formalidades o solemnidades especiales, los contratos, que de acuerdo con la ley, requieran formas o solemnidades especiales, ejemplo: contrato de fideicomiso.

a.3. Cláusula compromisoria: Esto quiere decir que en los contratos mercantiles será válida la cláusula compromisoria y el pacto de sometimiento a arbitraje de equidad aunque no estén consignados en escritura pública. Este párrafo está contenido en el tercer párrafo del Artículo 671 del Código de Comercio, pero fue derogado por la ley de arbitraje así que ya no es válido, por lo que se tiene que estipular en el contrato si las



partes se compromete a arbitraje o no.

a.4. Contrato de adhesión: Es aquel contrato en el que la totalidad de su texto es redactado por una de las partes y la otra no puede realizar cambios al mismo, solamente se adhiere al mismo. Generalmente se encuentra redactado en formularios llamados también contratos de formularios en el Código de Comercio en el Artículo 672.

Estos contratos son productos de la negociación en masa, son elaborados en serie, según las leyes de los grandes números, sometidos a las leyes de una estandarización rigurosa, que por un proceso de tipificación contractual reduce al mínimo el esfuerzo de las partes y la pérdida de tiempo. Según el artículo mencionado estos contratos se rigen por las siguientes normas Al respecto el Artículo 672 del Código de Comercio establece:

“a. se interpretarán, en caso de duda, en el sentido menos favorable para quien haya preparado el formulario.

b. Cualquier renuncia de derecho sólo será válida si aparece subrayada o en caracteres más grandes o diferentes que los del resto del contrato.

c. Las cláusulas adicionales prevalecerán sobre las del formulario.”

a.5. Omisión fiscal: Los efectos de los contratos y actos mercantiles no se perjudican ni suspenden por el incumplimiento de leyes fiscales, sin que esta disposición libere a los responsables de las sanciones que tales leyes impongan.

a.6. Libertad de contratación: Nadie puede ser obligado a contratar, sino cuando el



rehusarse a ello constituya un acto ilícito o abuso de derecho.

a.7. Teoría de la imprevisión: Llamada cláusula rebus sic stantibus. Únicamente en los contratos de tracto sucesivo y en los de ejecución diferida, puede el deudor demandar la terminación si la prestación a su cargo se vuelve excesivamente onerosa por sobrevenir hechos extraordinarios e imprevisibles. La terminación no afectará las prestaciones ya ejecutadas ni aquéllas respecto de las cuales el deudor hubiere incurrido en mora. No procederá la terminación en los casos de los contratos aleatorios, ni tampoco en los conmutativos, si la onerosidad superviniente es riesgo normal de ellos.

Si se da la terminación no se afectarán las prestaciones ya ejecutadas, ni aquellas respecto a las cuales el deudor haya incurrido en mora.

a.8. Contratante definitivo: Cuando se celebra un contrato se debe saber de antemano quiénes son las personas que lo van a concertar. En el comercio una persona puede contratar con otra un determinado negocio, pero una de ellas lo hace como representante aparente, reservándose la facultad de designar dentro de un plazo no superior a tres días, quién será la persona que resultará como contratante definitivo. La validez de esta designación depende de la aceptación efectiva de dicha persona, o de la existencia de una representación suficiente. Si transcurrido el plazo legal o convenido no se hubiere hecho la designación del contratante, o si hecha no fuere válida, el contrato producirá sus efectos entre los contratantes primitivos.



Una de las partes, al momento de celebrarse el contrato, puede reservarse la facultad de designar en un plazo no mayor de tres días, salvo pacto en contrario, el nombre de la persona que será considerada como contratante definitivo.

La validez de la designación de la persona, depende de: la aceptación de la persona o la existencia de una representación suficiente.

Si transcurre el plazo de tres días (plazo legal), o el plazo convenido y no se hubiere designado a la persona o la designación hecha no fuere válida, el contrato producirá sus efectos entre los contratantes originales.

En materia mercantil cuando hay insuficiencia de la ley específica, en este caso el Código de Comercio, se aplica supletoriamente el Código Civil, tomando siempre en cuenta los principios que son básicos para que, tanto las relaciones objetivas que norma, como las leyes que lo rigen se adecuen perfectamente.

El Artículo 694 del Código de Comercio establece: “sólo a falta de disposiciones en este libro, se aplicarán a los negocios obligaciones y contratos mercantiles las disposiciones del Código Civil.” El Código de Comercio no es extenso en cuanto a regular todas las situaciones que se dan en las obligaciones y contratos mercantiles, por lo que supletoriamente se usará el Código Civil.





CAPÍTULO III

3. Contrato de engineering

El contrato de ingeniería se ha configurado 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, la financiación privada o la omnipresencia de arbitraje comercial internacional. Todo ello, plantea un panorama de máxima actualidad en la concreción del régimen jurídico y, sobre todo, en la necesaria complementariedad del nuevo *ius ingeniorum* y las tradicionales técnicas conflictuales.

Se trata de un contrato en el que la empresa de engineering presta una serie de servicios que van desde la realización de proyectos industriales, estudios de mercado (*consulting engineering*), hasta la firma de contratos llave en mano, cesión de patentes, transferencia de tecnología, etc.

Este contrato suele encuadrarse dentro de los contratos de asistencia técnica.



El contrato incluye tanto la actividad proyectiva, los estudios de factibilidad como la ejecución de la obra, la dirección técnica, la asistencia organizativa y de gestión, lo que hace que tenga una pluralidad de exteriorizaciones difícilmente reconducibles a un solo modelo, no obstante esta constatación, se lo divide en dos formas, como lo señala Cavallo Borgia, Resella ²³.

a) Consultoría: en este caso se trata de una actividad de asesoramiento y elaboración de proyectos;

b) Comercial: comprende la actividad organizativa, de gestión, la ejecución de la obra y la asistencia técnica posterior.

El contrato de ingeniería es otro de los ejemplos paradigmáticos en el campo de los nuevos contratos, debido a su complejidad, tanto desde el punto de vista de los sujetos que intervienen como de las prestaciones realizadas por ellos.

Debido a la falta de regulación legal, debemos acudir a las distintas definiciones dadas por la doctrina sobre el contrato de ingeniería. "Es posible referirse a este contrato como un conjunto de trabajos y estudios de carácter técnico, económico y de investigación, normalmente efectuado por una empresa o departamento especializado, para la realización de un determinado proyecto industrial y que suelen materializarse en

²³ Cavallo Borgia, Resella, "engineering", pág.1057



proyectos, informes técnicos y planos”²⁴.

En efecto, este tipo de contratos de reciente desarrollo involucra un complejo entramado obligacional, debido a la diversidad de actividades que se despliegan para la ejecución de la obra objeto del contrato. Por su precisión y simpleza, permítasenos citar al profesor de miguel Asensio, quien se refiere a los contratos de ingeniería como aquellos en los cuales “un empresario se compromete, a cambio de un precio, a llevar a cabo una serie de prestaciones que van desde la elaboración de simples estudios técnicos de organización empresarial, régimen de mercados, productividad, promoción o planificación de actividades mercantiles, etc., hasta la confección de proyectos o incluso la construcción y montaje de plantas industriales completas, con posibles prestaciones de asistencia técnica, suministro de bienes de equipo, cesión de patentes y otros similares”²⁵.

Esta categoría de acuerdos tiene como fin el desarrollo y la entrega, por parte del contratista, de un establecimiento industrial con todos sus elementos, entendido éste como el medio para que el cliente pueda desarrollar la actividad de producción en los términos acordados en el contrato.

La relación existente entre los contratos de ingeniería y la transferencia de tecnología es evidente e innegable, pero el tratamiento de esta relación a nivel doctrinario ha tomado diferentes matices. “Por una parte encontramos los que creen que los contratos

²⁴ Guardiola Sacarrera, **Contratos de colaboración en el comercio internacional**, Pág. 182

²⁵ De Miguel Asensio. **Contratos internacionales sobre propiedad industrial**, Pág. 97



de ingeniería comercial forman parte de la categoría de contratos de transferencia de tecnología²⁶ y por otro lado están los que piensan que los acuerdos de transferencia de tecnología son accesorios al contrato de ingeniería.

Igual ambigüedad encontramos en el caso de la importancia de la transmisión de derechos de propiedad intelectual en las diferentes clases de contratos de ingeniería. A este respecto, un sector de la doctrina sostiene que en los contratos de ingeniería comercial es donde se lleva a cabo con mayor frecuencia la transferencia de tecnología, mientras otro sector mantiene que la presencia de acuerdos de licencia sobre derechos de propiedad intelectual es más frecuente en los contratos de ingeniería consultora.

En nuestro concepto, aunque depende de la configuración del contenido del contrato, es en los contratos de ingeniería comercial en donde se puede llevar a cabo en mayor medida la transferencia tecnológica, ya que es necesario tener en cuenta que la ejecución o puesta en funcionamiento de una planta industrial puede demandar la capacitación, asistencia técnica y autorización de uso de bienes inmateriales protegidos por la disciplina de la propiedad intelectual.

En el de ingeniería consultora, por otra parte, los especialistas utilizarán sus conocimientos para presentar un resultado a la parte que encarga el estudio, por ejemplo un esquema de organización o un estudio de impacto ambiental, con lo cual, aunque la información final es puesta a disposición del cliente, la forma para llegar a

²⁶ E. Gallego Sánchez. **Contratación mercantil**, pág. 245

ella permanece en el dominio del titular.

Lo cierto es que la tecnología posee un papel preponderante en este tipo de contratos, más aún cuando hablamos de proyectos que tengan como fin la instalación y ejecución de plantas industriales. En estos casos nos encontramos frente a contratos en los cuales se establecen prestaciones diversas, tales como la puesta en funcionamiento de la planta industrial, licencia de derechos de propiedad intelectual, suministro de equipos y asistencia técnica.

3.1. Naturaleza jurídica

El contrato de ingeniería, es un contrato eminentemente atípico, que, pese a tener dentro de su estructura prestaciones pertenecientes a diferentes figuras contractuales típicas y atípicas, conserva una causa única y autónoma consistente en la realización de la obra.

En la doctrina en su mayoría coincide en aproximar los contratos de ingeniería a los de ejecución de obra o arrendamiento de obra, pero haciendo la salvedad de que en este tipo de contratos la regulación está diseñada para obras materiales, dejando de lado la ejecución de obras inmateriales como la elaboración de estudios y planos, con lo cual no sería posible la aplicación de las normas de este contrato a la modalidad de ingeniería consultora.

Otro aspecto que ha generado debate es el de la naturaleza civil o mercantil del contrato de ingeniería. Por una parte, un sector sostiene que debido a la aproximación que se realiza al contrato de arrendamiento de obra, “al no existir regulación por la legislación mercantil para este contrato, su naturaleza es civil; sin embargo, otro sector de la doctrina sostiene que ya que generalmente, debido a la complejidad de las prestaciones que presenta este tipo de acuerdos, el contratista es un empresario, estaríamos en presencia de un contrato de naturaleza eminentemente mercantil”²⁷.

La ausencia de regulación en las legislaciones internas de los países y la dificultad para lograr una aproximación con figuras típicas que hagan posible la aplicación por analogía de sus normas han dado como resultado la creación de regulaciones específicas mediante contratos modelo.

Estos contratos modelo son de amplia difusión y presentan características comunes, como su complejidad, uniformidad, su continua evolución y la elasticidad para adaptarse a las distintas legislaciones nacionales, lo que posibilita su uso a nivel nacional e internacional.

3.2. Contenido

En concordancia con la clasificación realizada de los contratos de ingeniería, en este apartado centraremos nuestro estudio en los contratos de ingeniería comercial, ya que, tal como lo mencionamos, son en los que con mayor frecuencia encontramos

²⁷ Ibid, pág. 245



prestaciones que involucran una transferencia tecnológica, no sin antes señalar que la doctrina apunta la existencia de una prestación esencial común a todas las categorías de estos contratos, consistente en la realización del proyecto; sin esta obligación, las prestaciones dirigidas a la supervisión de la ejecución, mantenimiento de equipos y capacitación, entre otras, carecerían de sentido.

3.3. Objeto

El objeto de este contrato es sumamente complejo tanto en el plano de las múltiples obligaciones como en su complejidad técnica. Generalmente se incluyen una serie de definiciones técnicas para acordar entre las partes la interpretación que debe darse a los términos técnicos utilizados, la descripción del proyecto mediante anexos también acordados, los instrumentos de control de la ejecución, el financiamiento, el régimen de riesgos, el seguro, la descripción de las obligaciones por etapas.

Los contratos de ingeniería comercial, en su mayoría encaminados a la construcción de obras civiles o industriales, usualmente están acompañados de acuerdos referidos a prestaciones auxiliares que complementan su objeto principal, consistente en la construcción de la obra; estos acuerdos pueden tener como fin el suministro de bienes y seguros y alquiler de equipos, entre otros, lo cual hace que cada contrato tenga un contenido único dependiendo del objeto por realizar.

“La situación descrita hace que en este apartado sigamos el mismo esquema utilizado



para el estudio del contenido del contrato de joint venture, describiendo las obligaciones de las partes de una forma conjunta.”²⁸ Lo primero que se debe tener en cuenta al abordar el estudio del contenido de los contratos de ingeniería comercial es el proyecto, que es el elemento esencial de ellos.

En él se encuentra la totalidad de actividades relativas a la obra desde el punto de vista técnico, financiero, contable y de seguros, entre otros, pero es en el apartado denominado “condiciones generales” o “condiciones del contrato” en donde residen los aspectos jurídicos.

En este orden de ideas, el proyecto será el que determine el contenido del contrato, que puede referirse a la construcción de inmuebles, tales como instalaciones industriales, a la construcción de maquinaria, o una combinación de ambos. Además, determinadas modalidades de contratos de ingeniería comprenderán otros aspectos como los organizativos o de formación de personal.

El contrato de engineering es una especie de la consultoría y puede definirse diciendo que son servicios prestados individual o grupalmente para llevar adelante proyectos de ingeniería, administración y gestión para la realización de obras de ingeniería civil, incluyendo el asesoramiento en todas las fases y los servicios de mantenimiento.

Es un vínculo que puede ser incluido dentro de los denominados megacontratos, ya que

²⁸ F. Chuliá Vicent. Introducción al derecho mercantil, Pág. 128



se aplica en emprendimientos complejos y altamente especializados, como la construcción de grandes vías de comunicación y obras públicas y privadas de arquitectura y urbanismo, en ámbitos nacionales y multinacionales.

Estamos ante un contrato de ingeniería calificado como un contrato atípico complejo, bajo una consideración unitaria (en cuanto a la existencia de un solo contrato). Se establece que el “contrato de engineering es un contrato atípico o innominado, de empresa, a título oneroso, con el que el engineer asume frente al cliente, la obligación de proyectar, financiar, organizar y también ejecutar una obra articulada y compleja, y los consiguientes riesgos, a cambio de un precio”²⁹.

Otra definición dada por la doctrina afirma que el contrato de ingeniería “es aquel por el cual la empresa de ingeniería se compromete frente a su cliente a confeccionar, dirigir y controlar un proyecto, pudiendo además asumir otras obligaciones como la ejecución, el mantenimiento y la gestión de la obra”³⁰.

La doctrina realiza una diferenciación entre los contratos de ingeniería dedicados a la elaboración de estudios o proyectos de ingeniería, como planos, estudio de suelos etc., y los que tienen como propósito la realización física de una obra, como la construcción de una planta industrial o una obra civil. Los primeros han sido denominados contratos de ingeniería consultora (consultant engineering) y los últimos, contratos de ingeniería

²⁹ R. Illescas Ortiz y P. Perales Viscasillas. **Derecho mercantil internacional**, pág. 279

³⁰ Ibid, pág. 281



comercial (commercial engineering).

“En algunos casos, en un solo contrato se puede pactar no sólo la realización de estudios y la ejecución de la obra, sino también la entrega de un establecimiento industrial completamente instalado y en funcionamiento: estos son los denominados contratos llave en mano (turnkey contract)”³¹, Este contrato implica que el vendedor efectúa las operaciones técnicas y administrativas necesarias para la creación de una empresa y sólo la vende una vez ésta esté en plena capacidad de funcionamiento.

En definitiva, se opta, fundamentalmente, por adoptar una decisión amplia del contrato de ingeniería omnicomprensiva de todas las posibilidades que puede plantear la actividad de ingeniería, atinente a la consecución de una finalidad económica, algo con lo que estamos de acuerdo en vista de los variados tipos propios de contratos de ingeniería. De esta suerte, el contrato de ingeniería, se constituye como una realidad dinámica, como un sistema abierto.

3.4. Fases del contrato de engineering

La fase precontractual o de negociación reviste una altísima importancia en el desarrollo del contrato, ya que es la que sienta las bases para las actividades desplegadas en etapas posteriores.

³¹ Paiva Hantke. **Aspectos jurídicos y económicos de la transferencia de tecnología**, Pág. 112



En esta fase, aunque el contrato no ha entrado en vigor formalmente, surgen algunas obligaciones para las partes, tales como la buena fe y el deber de confidencialidad sobre la información a la que se haya tenido acceso con ocasión del proceso de negociación.

La fase preparatoria del contrato de ingeniería comercial se lleva a cabo desde la entrada en vigor del contrato hasta el inicio de la etapa de ejecución material de la obra. Es en esta etapa donde se celebra el contrato, por lo que éste adquiere existencia formal.

Las obligaciones del cliente en esta etapa consisten en el deber de asistencia y de información, la realización de determinados trabajos preparatorios, la puesta a disposición del contratista del lugar en el cual deba ejecutarse la obra y la selección de personal.

En cuanto a las obligaciones del contratista, éste tiene el deber de obtener los permisos y licencias necesarios, así como la obligación de realizar los trabajos de adecuación que la posterior ejecución de la obra requiera.

De igual manera, el contratista deberá hacer las gestiones tendientes a la subcontratación de personal y al aprovisionamiento de los materiales necesarios para la construcción³².

³² Reig Fabado. **Régimen jurídico del contrato internacional de ingeniería**, pág. 160

Por último, la fase operativa supone la ejecución material de la obra y su recepción. Esta fase se inicia con la construcción de la obra y termina con la recepción de ésta cuando ya se haya llevado a cabo la transferencia de la propiedad del contratista al cliente. Está dividida en dos subetapas: la primera es la etapa de ejecución; la segunda, la de recepción.

En la etapa de ejecución el cliente asume una posición pasiva: su obligación principal es el pago del precio pactado. Por otro lado, es en esta fase donde el contratista debe llevar a cabo la prestación característica del contrato, consistente en la realización de todas las actividades encaminadas a la construcción de la obra. Estas actividades pueden consistir en la construcción y supervisión de la obra, el suministro de personal, maquinaria y materiales y la transferencia de tecnología.

En este orden de ideas, las obligaciones principales del contratista son: la terminación de la obra; completar la obra de acuerdo con lo establecido en el proyecto sin vicios ni defectos; y finalmente, el cumplimiento de los plazos fijados para su ejecución. La entrega de la obra en las condiciones pactadas es una obligación del contratista cuya inobservancia puede dar lugar a la responsabilidad por incumplimiento contractual y a la indemnización por daños y perjuicios.

En la etapa de recepción, el cliente debe aceptar la obra teniendo en cuenta la posibilidad de llevar a cabo las verificaciones pertinentes para contrastar la adecuación del resultado final con las condiciones establecidas en el proyecto.



Por su parte, el contratista deberá hacer las pruebas mecánicas de funcionamiento y rendimiento y hacer las modificaciones o reparaciones indicadas por el cliente después del proceso de verificación. Una vez se hayan hecho las modificaciones exigidas, el cliente procederá a manifestar su conformidad con la prestación del contratista y quedará obligado a recibir la obra y al pago del precio final.

En resumen, las fases del contrato de engineering se deben de llevar a cabo para realizar el contrato con éxito, así mismo, forma parte en una ingeniería conceptual que se entiende como un grupo de operaciones mecánicas, técnicas y físico-químicas que permiten lograr el objetivo de transformar la materia prima en los productos deseado.

En la misma forma:

- a) Confirma y determina las bases de diseño.
- b) Confirma y determina las condiciones y características del suelo en donde se montaran los equipos de la planta.
- c) Confirma y determina los factores de seguridad que se habrán de utilizar.
- d) Selecciona las combinaciones alternativas de materias primas.
- e) Selecciona las combinaciones alternativas de plantas y procesos.
- f) Establece el tipo de macro-unidades de procesos y selecciona y define el esquema operacional.
- g) Realiza instalaciones de planta piloto, pruebas de campo, análisis de laboratorio. Su producto específico comprende entre otros:



1. El balance de materiales y término de un proceso.
2. Las correlaciones, ecuaciones y factores termodinámicos y empíricos que sustentan el dimensionamiento de los equipos (por ejemplo, las correlaciones entalpia-temperatura de una corriente líquida).
3. Algunas veces llega a productos más primarios (esenciales): por ejemplo indica el comportamiento cuantitativo desde el punto de vista cinético de una reacción química para el dimensionamiento de un reactor.

Así mismo forma parte de una ingeniería de procesos, esta basada en las características de todos y cada uno de los equipos y elementos de una planta para materializar las operaciones físico-químicas.

Son producto de la Ingeniería de proceso:

- a) Obtención de información relevante para el diseño del proceso.
- b) Especificación de materias primas, productos finales y subproductos incluyendo las características comerciales.
- c) Especificación de los productos químicos auxiliares que requiere el proceso, de los catalizadores y productos intermedios.
- d) Definición de métodos para la eliminación de los ruidos.
- e) Caracterización de las interrelaciones de una unidad de proceso con otras.
- f) Diseño y dimensionamiento de los equipos básicos que integran el sistema de proceso (por ejemplo hornos, reactores, vasijas, intercambiadores de calor, etc.)



- g) Determinación del personal necesario para operación de las plantas.
- h) Determinación de los modos de control y su grado de automatización.
- i) Determinación de los métodos y análisis de laboratorio para materias primas, productos en proceso y productos intermedios.
- j) Establecimiento de los requisitos de seguridad para el personal y las instalaciones, asociados con características del proceso particulares.
- k) Definición de las fuentes contaminantes del proceso (y su tratamiento).
- l) Establecimiento de las guías de operación que contienen una descripción del proceso y sus variables, los procedimientos de emergencia, arranque y apagada normal de la unidad, base de los manuales de operación definitivos que se elaboran en la fase de Ingeniería de Detalle.





CAPÍTULO IV

4. Los contratos de ingeniería desde el punto de vista jurídico

El contrato de ingeniería, como expresión de las relaciones de la empresa de ingeniería con la propiedad, presenta distintos aspectos y puede involucrar distintos tipos de compromisos desde el punto de vista jurídico.

La empresa de ingeniería se ha visto también que puede prestar distintos servicios, no todos los cuales dan lugar, jurídicamente, a los mismos esquemas contractuales.

Por otro lado, la actuación de la empresa de ingeniería como contratista general envuelve una serie de formas contractuales distintas que en su actuación como contratista de servicios.

La mayoría de las actuaciones de la empresa de ingeniería, en el campo de los servicios, están enmarcadas jurídicamente, desde el punto de vista contractual, en la figura del arrendamiento de servicios.

En ella se incluyen sus actuaciones como realizadora de una función de asesoramiento (estudios, asistencia técnica, etc.) y de algunas funciones más operativas (ingeniería básica, de detalle, etc.).



Dentro de los servicios realizados frecuentemente por las empresas de ingeniería, se incluye la gestión de compras de equipos y materiales, la gestión de contratación para la construcción de obras civiles y montajes, ambos realizados en nombre y por cuenta y encargo del cliente.

En estos casos el contrato no es de arrendamiento de servicios, sino que entra de lleno en lo que en Derecho de llama contrato de mandato.

Entre la propiedad (mandante) y la empresa de ingeniería (mandatario) no se producen otros efectos que los servicios del mandato recibido.

Esto significa que entre el suministrador, contratista o montador y la empresa de ingeniería no existe ningún vínculo contractual, y en consecuencia, el único que, en caso de incumplimiento, puede actuar legalmente es la propiedad y en ningún caso la empresa de ingeniería, que solo podrá informar a ésta de aquellas situaciones anormales que pueda detectar.

Las actuaciones de la empresa de ingeniería como contratista general supone una mayor problemática jurídica. Así, en el caso más complejo del contrato con responsabilidad global, llave en mano, pueden apreciarse distintas formas jurídicas de contratación.

En cuanto a las prestaciones de ingeniería básica y de detalle y tomando en cuenta el



arrendamiento de servicios, el suministro de equipos y materiales constituye un caso típico de contrato de compra-venta, mientras que la construcción de obras civiles es un contrato de obra.

En consecuencia, la complejidad jurídica de estas formulaciones es grande, ya que los contratos de ingeniería no solo no están contemplados directamente en el ordenamiento jurídico, sino que los distintos tipos de contratos que de hecho pueden aparecer involucrados presentan características muy distintas en cuanto a responsabilidades y garantías.

Finalmente, es necesario comentar una clase de contratos muy peculiares que frecuentemente aparecen la actividad de las empresas de ingeniería.

Son los contratos de transferencia de tecnología, que pueden ser establecidos entre cliente y Empresa de Ingeniería, o bien actuando esta de intermediario, negociando esa transferencia entre el propietario de la tecnología y el cliente de la empresa de ingeniería y estableciéndose directamente entre ellos el contrato.

No cabe duda de que la clasificación clásica del contrato de engineering puede mantenerse, si bien de forma ampliada e introduciendo ciertas modificaciones: a saber, ampliando su contenido y añadiendo otros elementos que impone la práctica negocial. De hecho, tanto la doctrina, como las asociaciones profesionales siguen utilizando, si no exclusivamente, sí habitualmente, estos criterios. Sobre todo, dada su compatibilidad



con las nuevas exigencias de clasificación y su contribución a unificar posiciones sin renunciar a la evolución.

Haciendo referencia a la ingeniería consultora, la ingeniería comercial u operativa y la ingeniería de procedimiento. Clasificación que responde simultáneamente a dos criterios. Por un lado, se trata de distinguir las diferentes modalidades de ingeniería atendiendo a su contenido obligacional, en el sentido de distinguir claramente cuál debe ser la función y el objeto de cada una de ellas. Y. por otro lado, también se trata de la cronología de una evolución en la presencia de los servicios de la ingeniería en el ámbito del comercio internacional.

La actividad económica constituye uno de los elementos más internacionalizados actualmente; no obstante, a pesar de su carácter global, se conecta con una estructura legal y política fragmentada en distintos estados, si bien se producen una interdependencia económica entre ellos . Este mismo esquema se repite en el ámbito del mercado de la construcción y, concretamente, en relación con los contratos internacionales de ingeniería.

En este contexto general de la construcción se desarrollan los contratos de ingeniería. Ahora bien, esta generalidad no debe generar la confusión entre lo que son los contratos de construcción y los de ingeniería . Así el contenido de los segundos abarca un amplio cúmulo de prestaciones: desde el diseño, la transferencia de tecnología y la asistencia técnica, hasta la construcción de la obra, la supervisión o la puesta en



marcha de la misma, entre muchos. Esta circunstancia implica que en el contrato de ingeniería puede incluirse, perfectamente, la prestación de la construcción de la obra industrial o de ingeniería civil que se pretenda realizar.

Cabe indicar que los contratos de ingeniería han evolucionado, pasando de la ingeniería independiente a la ingeniería – construcción. Inicialmente, se presentaba como un contrato de creación de obra intelectual; sin embargo, ha pasado a ser un contrato de contenido plural y complejo, con características de prestaciones de servicios y construcción.

Será la construcción el elemento operativo de la distinción entre contratos de ingeniería. Esta evolución no solo explica la transición de la ingeniería consultora a la ingeniería operativa, sino, asimismo, a la variedad de modalidades contractuales que pueden encontrarse en cada una de las dos categorías. En suma, el intento de elaborar criterios para la distinción entre una y otra categoría no evita, que en determinados supuestos, sea verdaderamente complejo separar las dos actividades, como es en este último caso, el denominado contrato de ingeniería comercial u operativa que son, precisamente, los contratos de ingeniería turn key .

4.1. Ingeniería consultora

Se entiende por contrato de consultoría en ingeniería de proyectos de infraestructura y edificaciones aquel que sea celebrado por personas naturales o jurídicas de derecho



público o privado referidos a los estudios necesarios para la ejecución de proyectos de inversión, estudios, de diagnóstico, prefactibilidad o factibilidad para programas o proyectos específicos, así como las asesorías técnicas de coordinación, control y supervisión de proyectos de infraestructura y edificaciones.

Son también contratos de consultoría en ingeniería de proyectos de infraestructura y edificaciones los que tienen por objeto la interventoría, asesoría, gerencia de obra o de proyectos, dirección, programación y la ejecución de diseños, planos, anteproyectos y proyectos en infraestructura y edificaciones.

El contrato de ingeniería consultora, se ha definido como "la empresa de ingeniería consultora se obliga frente al cliente a actuar como consejera técnica para establecer los planos y especificaciones del proyecto, examinar las propuestas de los empresarios y suministradores que ejecutarán los trabajos, así como para inspeccionar y supervisar esos trabajos todo ello a cambio de un precio"³³. Se trata de una modalidad que tiene por objeto prestaciones de carácter intelectual que presentan similitudes con la prestación de servicios, como son la elaboración de planos o proyectos.

Según la prestación específica a la que se haga referencia se determina un grado distinto de responsabilidad, bien se trate de prestación de servicios, o bien de medios. Así, este tipo de prestaciones ligadas al ejercicio profesional suele considerarse como obligaciones de medios y no de resultados. Sobre todo, en lo que se refiere a la

³³ HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ. A.: **Los contratos internacionales de construcción "llave en mano"** pág. 10



realización de planos como actividad intelectual, que sólo revierte en obligación de resultado cuando la ejecución se confía, asimismo, al proyectista. En cuyo único caso, podría imputársele la responsabilidad por vicios y defectos.

En esos términos, el contrato de consultoría en ingeniería de proyectos de infraestructura y edificaciones, puede referirse a las siguientes actividades de:

- Estudios necesarios para la ejecución de proyectos de inversión;
- Estudios de diagnóstico, prefactibilidad o factibilidad para programas o proyectos específicos;
- Asesorías técnicas de coordinación, control y supervisión de proyectos de infraestructura y edificaciones;
- La interventoría, asesoría, gerencia de obra o de proyectos, dirección, programación y la ejecución de diseños, planos, anteproyectos y proyectos en infraestructura y edificaciones.

En la ingeniería consultora, la responsabilidad por el resultado de la obra no es imputable al ingeniero proyectista, cuya prestación finaliza con la conclusión de los planos o del asesoramiento. Algún autor entiende, no obstante, encontrarse ante una obligación de resultado. En cuanto que la realización del proyecto se constituye como un contrato de obra inmaterial.

En cualquier caso, en estas modalidades, pueden incluirse las prestaciones relativas a



la proyección, la supervisión y la dirección. Y se excluyen las actividades de construcción, suministro de materiales y ejecución de los procedimientos relativos a la transferencia de tecnología. Fundamentalmente las prestaciones comprendidas en esta modalidad se concretan en la proyección, asesoría, supervisión y organización.

A razones prácticas para su utilización, desde el punto de vista de una organización sistemática de las distintas modalidades que permita agruparlas por categorías, facilitando su identificación.

En cualquier caso, se proponen distintas modalidades de consulting engineering, entre las que se encuentran el modelo clásico o convencional, el modelo interno o in house, y el modelo de gestión integrada o project managements.

a. Modelo clásico o convencional: En los contratos de ingeniería consultora denominados como modelo clásico o convencional, el ingeniero consultor sólo actúa en la fase preliminar de la obra. Sus funciones se refieren a la realización de planos y el asesoramiento, incluso referido en algunas ocasiones al control de la ejecución.

a.1. Ámbito del modelo clásico: El contrato de estudios previos de inversión, se concreta en actividades preliminares, no sólo a la realización de la obra, sino también a su concepción. Estos estudios preliminares versan sobre la viabilidad económica del proyecto, las distintas posibilidades existentes, los recursos disponibles, el impacto medioambiental, la creación de empleo o las condiciones geológicas. En este caso, nos

encontramos ante informes técnicos de previsión que tienen en cuenta distintos factores como el económico, social, físico, etc.

Contrato de proyecto (design). Nos encontramos ante la prestación tradicionalmente típica en los contratos de ingeniería, que consiste en la elaboración del proyecto de la obra civil o la planta industrial.

b. Modelo interno -in house: En el supuesto del modelo interno o in house, el cliente ejecuta con su propio personal la obra, si bien el ingeniero, aunque ve reducidas sus funciones, asesora y asiste en los aspectos técnicos más complejos.

Con frecuencia, el cliente comitente suele ser un Estado o una entidad pública que cuenta con una infraestructura técnica que le permite la realización del proyectos".³⁴

c. Modelo gestión de proyecto -project management: En el modelo de gestión de proyecto (project management o también denominado como contrato de dirección integrada), el cliente celebra un sólo contrato con la sociedad de ingeniería que prestará todas las actividades intelectuales, excluyendo, empero, la ejecución de la obra. La sociedad representa al cliente pero no realiza la ejecución.

Esta modalidad ha sido creada recientemente con el fin de optimizar la dirección del proyecto de forma constante. En este caso, también nos encontramos con una

³⁴ Lapertosa, F L'engineering,. Pág. 17



ampliación de las funciones de la sociedad de ingeniería, que se responsabiliza de la marcha de la obra desde el punto de vista técnico, temporal y económico, respetando los índices establecidos por el cliente de costes, plazos y calidades.

El ingeniero asume por su parte, toda la responsabilidad en relación con las prestaciones intelectuales a realizar. Su función va más allá del diseño, planificación y organización de los trabajos de construcción, pudiendo referirse, también, a la celebración de contratos en nombre del cliente e, incluso, la adopción de acuerdos en el plano económico o de financiación. En estos casos, la sociedad de ingeniería es contratada por el cliente y negocia directamente con el contratista.

El project manager realiza una función de coordinación general de la obra. La referida al proyecto principal y el contrato de construcción, los contratos de concepción y ejecución de la obra. y, finalmente, la dirección de obra. Debe pensarse que además de intentar armonizar todos los contratos, y la intervención de las partes, la concepción y ejecución de la obra, dirige la realización de la misma como un ingeniero. un cliente y un contratista general reunidos. En estos contratos se da una asistencia general en materia de organización y proyección.

d. Contrato de asesoramiento (construction management): “Esta modalidad de contrato de ingeniería consultora se refiere a la dirección, coordinación y supervisión de los trabajos pero sin participación en la proyección o la ejecución”³⁵. Nos encontramos ante

³⁵ Medina De Lemus. M. **Ob Cit.**. Pág. 413



lo que se ha dado en denominar como un subtipo autónomo de consulting en el que las funciones del ingeniero consisten, al margen de la proyección, en la selección de los proveedores y los constructores, el control de la ejecución y las pruebas finales de funcionamiento. Asimismo, puede desempeñar una función cuasiarbitral y deberá hacer cumplir los plazos temporales y los límites de costes establecidos.

4.2. Ingeniería comercial u operativa

Los contratos de ingeniería comercial se denominan, también, como ingeniería operativa. "Asimismo, puede asimilarse a la modalidad de contracting engineering o general contracting Se han definido como aquellos contratos que tienen por objeto junto a la realización de una obra inmaterial típicamente intelectual, otras prestaciones materiales como el suministro de materiales y equipos y/o la ejecución de la obra proyectada"³⁶.

Estos contratos, además de incluir la ejecución de la obra civil o de la planta industrial incluyen estudios técnicos, aprovisionamiento de materiales y puesta en práctica del establecimiento. El ingeniero, por su parte, asume "directamente" la ejecución del proyecto "propio o ajeno". Debe señalarse que la complejidad de la ejecución hace que este tipo de operaciones sean realizadas por sociedades de ingeniería. Hasta el punto que llega a afirmarse que el commercial engineering es operativo en un ámbito muy delimitado tan sólo cuando la sociedad de ingeniería pertenece a un grupo de empresas

³⁶ HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ. A, Ob cit, pag. 102.



entre las que además también concurren sociedades constructoras y de suministro de materiales.

Se aplican los conocimientos de matemática básica, cálculo, estadística, métodos cuantitativos, investigación de operaciones, economía, administración, finanzas y marketing para la solución de los problemas sociales y organizacionales; se convierte de esta forma en una disciplina con un gran campo de acción y muy completa por la gran cantidad de conocimientos que adquiere el comercial.

Dentro de la ingeniería comercial u operativa se encuentran dos tipos de gestión, 1. Gestión Estratégica: basada en planificar el actuar a la empresa en el largo plazo, desarrollando una comprensión del macro y microentorno de una organización, es un agente de cambio y un creador por naturaleza de ventajas competitivas, desarrollando estrategias corporativas, de negocios y funcionales y 2. Gestión Operacional: Esta gestión se apoya en la economía, administración, psicología, recursos humanos, finanzas, métodos cualitativos y cuantitativos de medición, para lograr que la institución funcione.

Se encuentran ciertas áreas administrativas que realizan ciertas actividades, como las siguientes:

- Finanzas
- Comercialización
- Control de Gestión
- Investigación de Mercados

- Producción (En Análisis del entorno económico)
- Asesorías o consultoría

a. Contrato de ejecución de planta industrial -design & build: La modalidad design & build implica la existencia de un sólo relación a cooperar con el diseño, valor agregado y servicio post venta), contrato y supone, fundamentalmente, la asunción conjunta de las funciones de concepción y ejecución.

Este tipo contractual ha sido utilizado, tradicionalmente, en la realización de plantas químicas y en la industria petrolera.

Se trata de una fórmula relativamente sencilla en la que la parte contratista que diseña y construye suele estar compuesta por un consorcio. Entidad, normalmente, creada ex novo, de contratistas y de sociedades de ingeniería, cualificados para realizar las prestaciones necesarias para la proyección y construcción de la obras.

b. Contrato tradicional de ejecución de obra -design then bid: Este es el contrato tradicional de construcción de obra (design then bid-primero se proyecta y luego se licita). Supone una modalidad contractual con la posibilidad de existencia de uno o más contratos o, frecuentemente, subcontratación y en el que participan, normalmente, tres partes -cliente, contratista e ingeniero.

Tradicionalmente se han clasificado los contratos de ingeniería en dos modalidades: ingeniería consultora – consulting engineering – e ingeniería comercial – commerce

engineering- también denominada operativa. La primera modalidad citada hace referencia a la tradición realización de actividades relativas a los estudios de viabilidad, diseño y realización de planos, organización y asistencia técnica, pero excluyendo la ejecución de la obra, en sentido estricto. Asimismo, el commerce engineering, añade la prestación de la ejecución de la obra hasta el punto de implicar, incluso, en sus modalidades más amplias, la realización integral con la fabricación del producto o su comercialización.

En consecuencia, la diferencia fundamental radica en la inclusión o exclusión de la ejecución de la obra. No obstante, la proliferación de tipos contractuales ha superado a tradicional concepción bipartita, por lo que es necesaria la revisión de la clasificación tradicional.

4.3. Una nueva categoría: process engineering

Recientemente, se ha incluido una tercera vía o criterio de clasificación que otorga el protagonismo a la realización de los procedimientos de transferencia de tecnología. Esto es así, hasta el punto de conformarse como una tercera categoría, denominada como process engineering traducido como ingeniería de procedimientos, En estos casos, se haría referencia a aquellos contratos de ingeniería que, por la complejidad técnica del proceso de producción, incluyen la realización tecnológica del procedimientos, cuyo objeto se concreta en la "transmisión de los procedimientos



necesarios para la construcción del establecimiento y su funcionamiento"³⁷.

De esta forma y a modo de clasificación puede hacerse referencia, 1) en primer lugar, al consulting engineering o la ingeniería consultora. 2) En segundo término, el contracting engineering. Que incluiría la prestación de la ejecución de la obra civil, y que se ha citado como commercial engineering, ingeniería operativa o ingeniería de construcción. 3) Y, finalmente. process engineering, referido a la realización del procedimiento de transferencia de tecnología, basado normalmente en contratos de licencia de patentes y de know how.

La importancia de la transferencia de tecnología en esta clasificación lleva a la consideración de incluir los contratos de ingeniería consultora y de ingeniería de procedimiento como modalidades del contrato de transferencia de tecnología, excluyendo de los mismos la modalidad de contracting engineering's.

Como ya se ha adelantado. la ingeniería de procedimiento añade a las prestaciones de proyección y ejecución de la planta industrial o la obra civil, las actividades relativas a la realización de los procedimientos de transferencia de tecnología. De modo que, en estos casos, el cliente recibe la obra con las funciones de montaje de la maquinaria, puesta en funcionamiento y formación del personal local ejecutadas.

³⁷ Delacollette, J.: **Les contrats de commerce internationaux**, pág.112



4.4. La empresa de ingeniería como contratista general

Como ya hemos indicado anteriormente, es cada vez más frecuente la actuación de las empresas de ingeniería como contratistas generales, responsabilizándose globalmente del proyecto mediante un contrato llave en mano.

Hay que hacer nuevamente hincapié en que el término llave en mano no presupone ningún tipo de decisión contractual en cuanto al precio sino únicamente establece el principio de responsabilidad global para la empresa de ingeniería, que tiene que ejecutar el proyecto por completo y entregar unas instalaciones en funcionamiento a la Propiedad.

En estos casos la naturaleza del contrato entre la empresa de ingeniería y la propiedad es más compleja, y con independencia de la problemática jurídica, se nos ofrecen distintas alternativas en cuanto a las modalidades de precios. También es importante añadir que la mayor dificultad de estos contratos es establecer claramente cuáles son los elementos incluidos en los costes directos y cuales en los servicios propios de la empresa de ingeniería.

Aclarar estos aspectos al principio del proyecto ahorra muchas discusiones sobre cada factura presentada posteriormente a la propiedad.

4.5. Ventajas e Inconvenientes de los distintos tipos de contrato

En cuanto a las ventajas e inconvenientes de cada tipo de contrato podemos señalar:

a. Contratos con precio fijo: Las principales ventajas de este tipo de contrato son las siguientes:

1. Se conoce desde el primer momento el precio total del proyecto, bajo las condiciones de la oferta.
2. Requiere un mínimo de personal por parte de la Propiedad para el desarrollo y control del proyecto, una vez formalizado el contrato.
3. Se puede controlar en forma muy estricta, tanto los retrasos como los costes extras producidos a causa de modificaciones.
4. Puede obtenerse precio más bajo para el proyecto, en determinadas coyunturas.
5. Las ofertas recibidas son fácilmente comparables en el aspecto económico.
6. Existen las máximas posibilidades de conseguir una financiación exterior a través de la Empresa de Ingeniería.

Estas ventajas presentan como contrapartida ciertos inconvenientes y más especialmente, la necesidad de que se cumplan unas condiciones básicas en la petición de ofertas. Los principales son:

1. Exige un tiempo bastante grande para la definición de las bases de la oferta por parte del cliente, así como para la preparación de la misma por parte de la Empresa de

Ingeniería, que puede elevarse a unos 4-6 meses, según la importancia del proyecto y con costes muy elevados.

2. Necesita mayor tiempo para la comparación de ofertas y un conocimiento grande por parte del personal que realiza dicha comparación acerca del proyecto en cuestión.
3. Debe reducirse al mínimo los cambios a efectuar sobre el proyecto acordado, ya que al incrementarse los extras se desvirtuaría el conocimiento inicial de precios de la planta.
4. Precisa una cuidadosa preparación del contrato definitivo, procurando dejar bien definidas las garantías, penalidades, responsabilidades, etc.
5. Es cosa imprescindible en este tipo de contrato, una confianza total en la Empresa de Ingeniería.

En resumen, el contrato a precio fijo es recomendable bajo las siguientes circunstancias:

- No disponibilidad de un departamento técnico suficiente para el control del proyecto.
- Muy buen conocimiento del proceso por parte de la Empresa de Ingeniería.
- Realización de otros proyectos análogos por la Empresa de Ingeniería con anterioridad.
- Interés en conseguir financiación exterior.

b. Precio fijo para materiales y servicios: Este contrato entra dentro del tipo precio fijo, por lo cual presenta las mismas ventajas e inconvenientes que las indicadas en el caso anterior.

La ventaja sobre aquel es que, al ser reembolsable los costes de montaje y obra civil, puede eliminar la excesiva contingencia que se presenta en aquel caso a la Empresa de Ingeniería por las variaciones imprevistas de los costes locales y que pueden ser mayores que el precio real de los mismos. Al mismo tiempo, permite elegir subcontratistas locales, bien conocidos y experimentados por el cliente cuando se trabaja en áreas donde ya está implantado.

Como desventaja con respecto al precio fijo tiene precisamente la incertidumbre de esta parte variable y la mayor dificultad para conseguir una financiación exterior de esta parte del contrato.

Suele utilizarse cuando la Empresa de Ingeniería no tiene experiencia en las condiciones locales del proyecto.

c. Contratos con precio variable: Como hemos indicado antes, existen dos variantes fundamentales: el beneficio es un porcentaje del costo, o el beneficio más una cantidad fija. Sus principales ventajas son las siguientes:

1. Minimiza el tiempo necesario para la preparación de la oferta y las especificaciones preliminares.
2. Permite la mayor flexibilidad durante el desarrollo del proyecto en relación con los cambios y modificaciones.
3. Tiempo mínimo para comenzar los trabajos.

4. Permite elegir los materiales de mayor calidad.

Los inconvenientes de este tipo de contrato son:

1. No se conoce el costo total del proyecto hasta su terminación.
2. Permite aumentar el coste durante el desarrollo del proyecto por la intervención del propio equipo directivo de la nueva instalación.
3. Permite excesivos cambios de diseño por el mismo motivo.
4. Necesita un adecuado equipo técnico y un Director de Proyecto durante todo el desarrollo del proyecto, por parte de la Propiedad.
5. La Empresa de Ingeniería tiene poco incentivo para mejorar el coste de la inversión, ya que en un caso recibe un porcentaje sobre dicho costo, y en otro caso una cantidad fija, independiente del mismo.
6. Pueden existir muchas más interferencias entre Propiedad y Empresa de Ingeniería.
7. La financiación exterior en este tipo de contratos es más difícil, ya que el contratista no compra los materiales.

4.6. Relación entre el contrato de consulting y de engineering.

Los contratos denominados de consultoría y de Engineering, son especies dentro de los vínculos profesionales, cuyas características deben precisarse. En el lenguaje común, la consultoría es un término impreciso, que abarca tanto el asesoramiento de abogados, contadores, ingenieros, de negligencia simple- el auditor responde sólo ante aquellos con quienes tiene una relación contractual privada, y únicamente puede ser demandado



por terceras personas si su conducta constituye o involucra fraude o negligencia grave equivalente al anterior.

En esta acepción, la consultoría es un servicio profesional oneroso mediante el cual se pone a disposición de quien lo precisa, un conocimiento experto en un área determinada.

En las costumbres negociables se lo considera como una modalidad de los contratos de asesoramiento, que puede consistir en:

- a) Un servicio profesional de asesoramiento en un área del conocimiento específica del prestador para la realización de los estudios previos a un proyecto y de su factibilidad';
- b) preparación de criterios de selección, pliegos, y en general todo lo atinente al proceso de determinación de una empresa adjudicataria de un trabajo específico, como también la elaboración de contratos;
- c) actividades de control de gestión de los trabajos de la adjudicataria;
- d) gestión del financiamiento.

Estas prestaciones pueden ser contratadas en forma separada o bien globalmente, mediante el sistema llave en mano, en virtud del cual se le encarga a la empresa todo el proceso. La consultoría puede ampliarse notablemente abarcando otras áreas:

- a) La organización de la empresa y sobre todo el campo de la reestructuración;



- b) el futuro de la empresa, atendiendo a la planificación estratégica;
- c) la tecnología de la información.

En la doctrina no se han efectuado grandes distinciones entre este contrato y los de servicios u obra.

De lo expuesto surge la necesidad de establecer si este vínculo tiene alguna particularidad o bien no es más que un nombre extranjero que da cierto atractivo para designar una relación jurídica que siempre ha existido.

a. Sujetos y objeto: Las particularidades que presenta este contrato lo constituye en una "modalidad" de servicios profesionales. Estos elementos específicos son los siguientes:
Sujetos: pueden serlo profesionales o sociedades o consorcios que prestan a servicios a empresas.

Objeto: el objeto es complejo y concentrado en un área del conocimiento relacionada con la implementación y desarrollo de proyectos empresarios, en las etapas de: estudios previos, factibilidad, selección, elaboración

b. Efectos obligacionales: Hay varios aspectos que siendo parte de la doctrina general del contrato y de los vínculos de obra y servicios adquieren particularidad en los convenios de consultoría y que interesa destacarlos.



En primer lugar, las empresas de consultoría son contratadas por su imagen, por la marca, por la expectativa creada, lo que tiene una gran importancia a la hora de juzgar el standard de diligencia exigible.

Si bien la imagen es siempre un elemento que se tiene en cuenta para contratar, en el caso de la consultoría esa "imagen" está asociada a la "respetabilidad", de modo que en una empresa o en el Estado, el funcionario se asegura la respetabilidad del procedimiento, su incuestionabilidad, la transparencia, subcontratándolo con una consultora.

La expectativa creada respecto de la transparencia de los procedimientos, la seriedad y confiabilidad son elementos decisivos a la hora de juzgar la diligencia exigible.

La firma de consultoría tiene un deber de confidencialidad respecto de toda la información que llega a sus manos, en especial cuando está el Estado.

También tiene un deber de no competencia, como lo hemos señalado con referencia a los auditores y contadores. Finalmente, la empresa de consultoría tiene un deber de información que se concreta en la transmisión de la misma en el acto genético y durante toda la etapa funcional, la que debe ser actualizada y conforme a la que disponen los pares de la profesión.

Son habituales en este contrato las cláusulas que protegen las creaciones intelectuales de las partes. La empresa de consultoría posee un know-how, una competencia

especificad que desea proteger mediante.

Tradicionalmente, se han clasificado los contratos de ingeniería en dos modalidades: ingeniería consultora -consulting engineering- e ingeniería

“También denominada operativa de modo general: La modalidad consulting engineering hace referencia a la tradicional realización de actividades relativas a los estudios de viabilidad, diseño y realización de planos, organización y asistencia técnica, pero excluyendo la ejecución de la obra, en sentido estricto”³⁸.

Asimismo, “el commercial engineering, añade la prestación de la ejecución de la obra. hasta el punto de implicar. incluso, en sus modalidades más amplias, la realización integral con la fabricación del producto o su comercialización”³⁹.

En consecuencia, la diferencia fundamental radica en la inclusión o exclusión de la ejecución de la obra.

La proliferación de los tipos contractuales, que parece haber superado la tradicional concepción bipartita. exige la revisión de la clasificación tradicional. En efecto, en la práctica nos encontramos con un número considerable de modalidades del contrato de ingeniería que pueden incardinarse, indistintamente, en una u otra categoría. La aparición en los últimos años de nuevas modalidades del contrato de ingeniería supone, pues, una importante evolución en la materia que debe ser sometida a análisis

³⁸ Medina de Lemus. M.: Los contratos de comercio exterior. (Doctrina y Formularios). Pág. 416

³⁹ Cavallo Borgia, Resella Ob cit. pág. 28



añadiendo los elementos que surjan.

Por último, la relevancia del estudio de los contratos de ingeniería internacional se basa en los problemas a los que se enfrenta, especialmente, a la ausencia de una reglamentación específica en los sistemas nacionales y la falta de idoneidad de los mecanismos de solución y de regulación tradicionales. Asimismo, hace algunas décadas, estos contratos se celebraban y ejecutaban dentro del ámbito nacional con empresas locales y nacionales. Actualmente, la expansión de estos contratos se han internacionalizado, lo cual implica que los agentes involucrados en un contrato de ingeniería provengan de otros países.

Asimismo, si bien la Lex Mercatoria es el fruto de los usos y costumbres de prácticas reiteradas en el comercio internacional que respalda el comportamiento de los agentes del comercio a través de ciertas reglas reconocidas y aceptadas y respetadas que, además, sirven de criterio interpretativo a los comerciantes, ésta se ha ido especializando por el crecimiento económico en algunas materias específicas, como es el sector de la ingeniería y la construcción, aspecto que dio lugar al llamado *Ius Ingeniorum*.

El *Ius Ingeniorum* es el resultado de la elaboración de contratos modelo de ingeniería, que unido a la proliferación de principios generales y de una práctica arbitral cada vez más abundante, arroja como resultado la creación de un conjunto de reglas autorreguladoras anacionales. Precisamente, la FIDIC ha elaborado documentos que contienen formas contractuales uniformes, como las Condiciones de Contrato para



Trabajos de Construcción e Ingeniería Civil, mejor conocido como el Libro Rojo, el cual se usa para proyectos de infraestructura, forma contractual dominante en el mercado de la construcción.

Toda actividad industrial, cualquiera que sea, se basa en una transformación de materia y energía. Los procesos utilizados, en todos los sectores, desde la química hasta el agroalimentario, pasando por la metalurgia, la industria de los composites, del petróleo, la electroquímica, los medicamentos, etc., representan una apuesta económica considerable.

Se estima, en efecto, en los países desarrollados, que las industrias de procesos contribuyen en alrededor del 25 % al valor añadido industrial. Los problemas planteados por estas industrias son múltiples y de muy diversa naturaleza. Por supuesto, los procesos tienen que permitir responder a la demanda del mercado y adaptarse rápidamente a la competencia. Pero las instalaciones, diseñadas a partir de datos de laboratorio, comportan una fase de extrapolación, técnica y financieramente peligrosa. Del laboratorio a la fábrica no son raros factores de escala de varios miles e incluso de varias decenas de miles, y, de cien buenas ideas de laboratorio, una decena será susceptible de ser desarrollada, mientras que sólo una tendrá alguna oportunidad de conducir a un proceso comercial.

Una vez realizada la instalación, la investigación de su funcionamiento óptimo y del control de la calidad de los productos requiere dispositivos de control complejos y



modelos de simulación numérica.

Finalmente, y esto es una exigencia absoluta, los procesos tienen que ser fiables, fáciles de mantener, seguros y no contaminantes, y al mismo tiempo representar un riesgo casi nulo para los hombres y el medio ambiente. ¿Cuál ha sido la respuesta de la industria tradicional a estos problemas? Cada rama ha desarrollado sus propias técnicas, centradas prioritariamente en los productos a fabricar y basadas en la noción de oficio. La ingeniería de procesos constituye una metodología general aplicable a todos los procedimientos, cualesquiera que sean el producto fabricado y el tipo de actividades.

Un gran problema del process engineering concierne al control de la calidad. En un mundo competitivo, sólo sobreviven los industriales capaces de garantizar unas especificaciones rigurosas de la calidad del producto. Se puede tratar de un nivel mínimo de impurezas, de propiedades físicas como la viscosidad, la transparencia, el color, la morfología o la distribución granulométrica de las partículas sólidas, o de propiedades comunes más sutiles relacionadas con la apreciación subjetiva del consumidor. Más allá de las materias primas, la calidad depende en gran medida del propio proceso.

Pero, dado que el encadenamiento de las operaciones industriales es complejo, a veces es difícil identificar los factores sobre los que se puede actuar. En el caso de una fabricación en continuo, se puede lograr por medio de un examen estadístico de muestras de productos cuya calidad varía por carácter aleatorio de las entradas y a



defectos sistemáticos del proceso. Se trata entonces del método de control estadístico de procesos (Statistical process control), que se desarrolla desde hace algunos años en la industria. Pero también aquí el camino real es el de una comprensión fina de los mecanismos que conducen a una modelización adecuada.



CONCLUSIONES

1. Por la presente investigación se señala que las normas mercantiles establecidas en la legislación guatemalteca se realizan con el fin de realizar el ejercicio del comercio y tener una mejor relación entre ambas partes y no responden a la realidad, a consecuencia de los cambios constantes en la sociedad y en el tráfico comercial y por lo cual se considera que la evolución de las normas mercantiles se encuentra estancada.
2. De la investigación realizada se constató que todos los contratos mercantiles, no cuentan con los elementos jurídicos esenciales para su correcta utilización dentro del ámbito mercantil guatemalteco mediante la sistematización de la prestación de servicios y la adecuación a los proyectos establecidos en el país incluyendo de sobremanera al contrato atípico de engineering.
3. El contrato de engineering es considerado como un nuevo contrato debido a su complejidad tanto desde el punto de vista de los sujetos que intervienen como de las prestaciones realizados por ellos, ya que se llevan a cabo desde la elaboración de simples estudios técnicos de organización empresarial, de productividad, planificación, etc., hasta la total confección del proyecto. A pesar de su complejidad no se tiene dentro de las empresas suficiente información acerca del mismo para su correcto desarrollo.



4. El contrato de engineering, tiene una aplicación práctica en el ámbito comercial guatemalteco, pero al no existir legislación al respecto del contrato y otros contratos atípicos, en cuanto a la forma en que se debe celebrar dicho contrato y al no tener uniformidad de criterios entre las entidades prestadoras de este tipo de contratación, no se tiene una total certeza jurídica en cuanto a los efectos que se producirán.

RECOMENDACIONES

1. El Congreso de la Republica debe crear una legislación mercantil que se adapte a los cambios estructurales y creación de las nuevas instituciones mercantiles que han evolucionado día con día para que la aplicación de las mismas generen una seguridad y certeza jurídica para las partes contratantes y de esta manera poder cumplir con el fin principal que establecen las normas jurídicas de realizar el ejercicio del comercio.
2. La utilización del contrato de engineering debe de traspasar las barreras políticas, dando así un sistema de comercio internacional en la región central de américa aportando las bases jurídicas y contractuales para la expansión de este contrato como método de colaboración siempre tomando en cuenta todos los elementos jurídicos esenciales para su correcta utilización dentro del ámbito mercantil guatemalteco.
3. Antes que el contrato de engineering sea una normativa aplicable, por ser un contrato complejo, las empresas mercantiles deben darlo a conocer tanto a nivel nacional o internacional, a través de los medios de comunicación y congresos jurídicos dentro de las mismas, explicando que dicho contrato se basa en la realización de simples estudios técnicos de organización empresarial, productividad, planificación, etc., hasta la total confección del proyecto.



4. El Organismo Legislativo debe realizar una normativa aplicable, creando una uniformidad de modalidades y aplicación del contrato de engineering y por ser un contrato amplio en efectos jurídicos y para el orden económico social, deberán regularse las responsabilidades en que incurrirán las partes, debiendo enmarcar las regulaciones estándares que normen el contrato de Engineering.



BIBLIOGRAFÍA

ALBALADEJO Manuel, **Derecho Civil “Introducción Y Parte General”**, 15ª Edición 2002, 934 pág.

ASENSIO MIGUEL, P. A. **Contratos internacionales sobre propiedad industrial**, Madrid, Editorial Civitas, Se, 2000 558 pág.

ATHIE GUTIÉRREZ, Amado, **Derecho Mercantil**, Ed. McGraw Hill, 2ª. Edición, México 2002. 721 pág.

CABANELLAS, Guillermo. **Diccionario Jurídico Elemental**. Buenos Aires, Argentina Editorial Heliasta. 18 edición, 2006. 503 pág.

CAÑAS ROMERO Brenda Carolina Y Otros, **Obligaciones Y Contratos Mercantiles**, El salvador, SE, Se, 2005, 96 pág.

CHULIÁ VICENT, f. **Introducción al derecho mercantil**, Valencia, SE, Se, 2002. 365 pág.

CARVAJAL PÉREZ María Gabriela y otros, **Situación de los Terceros Adquirentes de Buena Fe**, San José, Costa Rica, Editorial universitaria, Se. 2001 250 pág.

DE CASTRO Y BRAVO, Federico: **El negocio jurídico**. Madrid, España, Se, Editorial Civitas, 1985, 531pag.

DELACOLLETTE, J.: **Les contrats de commerce internationaux**, Bruselas, Editorial De Boeck, Se, 1996 456 pág.

DÍEZ PICAZO Luís y GULLÓN Antonio, **Sistema de Derecho Civil**. Madrid, 2003, 11ª ed. 155 pág.



ESPINAR, **Líneas de orientación para una concepción del negocio jurídico**, Revista General de Legislación y Jurisprudencia, Madrid, 1963, 821 pág.

GALLEGO SÁNCHEZ, **Contratación mercantil**, Valencia, Se, SE, 2003. 465 pág.

GUARDIOLA SACARRERA, E. **Contratos de colaboración en el comercio internacional**, Barcelona, Bosch, 2004. 616 pág.

HERRERA ESPINOZA Jesús Jusseth, GUZMÁN GARCÍA Jairo José, **Contratos civiles y mercantiles**, Universidad Centroamericana, Nicaragua, 2006,- 683 pág.

ILLESCAS ORTIZ, R. y P. PERALES VISCASILLAS. **Derecho mercantil internacional**, Ed Ramón Areces, Se, 2003. 385 pág.

LACRUZ BERDEJO, J. L. **Elementos de Derecho civil, Derecho de obligaciones. Parte General. Teoría General del contrato**, 3ª Ed 1994, 350 pág.

LAPERTOSA. F, **L'engineering**, Milan, Editorial Giuffré, Se, 1993, 570 pag.

LEÓN BARANDIARÁN, José, **Manual del Acto Jurídico**, SE. Se. Lima. 1961, 176 pág.

MEDINA DE LEMUS. m.: **Los contratos de comercio exterior. (Doctrina y Formularios)**. Madrid, Editorial Dykinson, Se, 1998, 568 pág.

OROZCO GADEA German, **Teoría General De Los Contratos**, SE, Se, 2001 NICARAGUA, 111 pág.

OSSORIO, Manuel. **Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales**. 26ª ed.; Buenos Aires: Ed. Heliasta S.R.L. 1999. 797 pág.

PAIVA HANTKE, G. **Aspectos Jurídicos Y Económicos De La Transferencia De Tecnología**, Santiago De Chile, Jurídica De Chile, 1991.556 pág.



PUIG PEÑA, Federico. **Compendio de Derecho civil español**. Tomo III Pamplona, España. Ed: Aranzadi, 1979. 443 pág.

REJO FABADO Isabel, **régimen jurídico del contrato internacional de ingeniería**, universitat de valencia servei de publicacions, 2003, 665 pág.

ROJINA VILLEGAS Rafael, **Derecho Civil Mexicano Tomo IV, Contratos Volumen II**. Mexico, Ed: Porrúa, 2002, 743 pág.

URIA Rodrigo, **Derecho Mercantil**, SE, Se, 1962, España, 250 pág.

VÁSQUEZ ORTIZ, Carlos. **De los contratos**. Guatemala, Universidad de San Carlos de Guatemala (se), 1999. 140 pág.

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. Guatemala, Guatemala, Editorial Universitaria, tomo I, 5ª edición 2001. 343 pág.

VILLEGAS LARA, René Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco**. Guatemala, Guatemala, Editorial Universitaria, Universidad de San Carlos de Guatemala, tomo III quinta edición 2001. 431 pág.

VON THUR, Andreas, **Derecho civil. Parte general**, Ed: Antigua librería Robledo de José Porrúa e hijos, México, 1945. 350 pág.

Legislación:

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

Código Civil Decreto Ley 106, Enrique Peralta Azurdia, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala 1963.



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

Ley del Organismo Judicial. Congreso de la República de Guatemala, Decreto número 2-89. 1989.