



**TRABAJO FIN DE GRADO**

**Grado en Derecho**

**Facultad de Derecho**

**Universidad de La Laguna**

**Curso 2020/2021**

**Convocatoria: Septiembre**

**LOS CONTRATOS ATÍPICOS: ESPECIAL CONSIDERACIÓN AL  
CONTRATO DE FACTORING Y ENGINEERIG.**

---

**ATYPICAL CONTRACTS: SPECIAL CONSIDERATION OF THE  
FACTORING AND ENGINEERIG CONTRACT.**

Realizado por el alumno: D. Pablo Hernández García.

Tutorizado por el Profesor: Profesor Dr. Antonio Aznar Domingo

Departamento de disciplinas jurídicas básicas.

Área de conocimiento: Derecho Civil.



## ABSTRACT

This final thesis aims to carry out an analysis of the atypical contractual modalities prevailing in the business sphere, in view of the incidence of this in all areas of the life of the subjects, a consequence that the globalization has had in the legal field.

We only intend to highlight the advantages of operating with this category of contract as a means of solving the problems generated by the use of factoring and engineering in the commercial sphere.

We list these advantages in view of the situation in which a heterogeneous, variable and complex service is involved, which has no specific prior regulation in the legal system, although this does not mean that it is not effective.

And even more so, when it becomes clear that the classic normative provisions do not allow us to consider the set of legal relationships to be included in it, a consequence of the expansive effect of the contracts considered and classically considered, both by civil doctrine and by jurisprudence, under the name of atypical contracts.

**Key Words: Contract, atypical, typicality, private autonomy, contractual freedom, factoring, assignment, receivables, engineering, know-how, globalization.**

## RESUMEN (entre 150 y 350 palabras)

El presente trabajo de fin de grado trata de realizar un análisis de las modalidades contractuales atípicas imperantes en la esfera negocial, en atención a la incidencia de este en todos los ámbitos de la vida de los sujetos, consecuencia que la globalización ha tenido en el campo jurídico.

Solo pretendemos poner de manifiesto las ventajas que supone operar con esta categoría de contrato como medio solutorio a la problemática que genera el acogimiento de las figuras de *factoring* y *engineering*, en el ámbito mercantil.

Exposición que enumeramos en atención a lo enunciado, como es la situación en la que media una prestación heterogénea, variable y compleja, ausente de regulación específica previa en el ordenamiento jurídico, aunque no por ello está privada de efectividad.

Y más aún, cuando se pone de manifiesto que las previsiones normativas clásicas no permiten considerar encuadrable en ella al conjunto de relaciones jurídicas, consecuencia del efecto expansivo de los contratos considerados y tenidos clásicamente, tanto por la doctrina civil como por la jurisprudencia, bajo la nominación de *contratos atípicos*.

**Palabras clave: Contrato atípico, tipicidad, autonomía privada, libertad contractual, factoring, cesión, créditos, engineering, know-how, globalización.**



*A mi familia,*

*A mi tutor, a quien el autor agradece su valiosa ayuda,*

*Lo importante no es la totalidad de la escalera, sino subir escalón a escalón. Este es mi primer andar en la profesión.*

## ABREVIATURAS

- **Art:** Artículo.
- **Arts:** Artículos.
- **BOE:** Boletín Oficial del Estado.
- **CAA:** Crecimiento anual acumulado.
- **CC:** Código Civil español.
- **C.Com:** Código de Comercio.
- **CE:** Constitución Española.
- **(CE):** Comuniad europea.
- **Etc:** Etcétera.
- **FJ:** Fundamento jurídico.
- **SJM:** Sentencia Juzgado de lo Mercantil.
- **LP:** Ley de Patentes.
- **Nº:** Número.
- **Pág.:** Página.
- **RAE:** Real Academia Española.
- **SAPTF:** Sentencia de la Audiencia Provincial de Tenerife.
- **Ss.:** Siguietes.
- **STS:** Sentencia Tribunal Supremo.
- **TS:** Tribunal Supremo.



## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	5
2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA	7
3. NATURALEZA JURIDICA DE LOS CONTRATOS ATÍPICOS	9
4. NOMINACIÓN DEL CONTRATO	10
5. PERFECCIÓN DEL CONTRATO	11
6. LA NOCIÓN TÉCNICA DE TIPICIDAD	13
7. RÉGIMEN JURÍDICO	15
8. CONSIDERACIONES GENERALES DE LOS CONTRATOS TERMINADOS EN ING	17
9. EL CONTRATO DE FACTORING	18
9.1. CONCEPTO	18
9.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL CONTRATO DE FACTORING	19
9.3. SUJETOS	21
9.4. ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS Y CONTENIDO DE LAS MODALIDADES DE FACTORING	22
9.5. SERVICIOS Y CONDICIONES	25
9.6. PRINCIPIOS RECTORES EN EL CONTRATO DE FATORING	30
10. EL CONTRATO DE ENGINEERING	32
10.1. CONCEPTO	32
10.2. NATURALEZA JURÍDICA	34
10.3. RÉGIMEN JURÍDICO	35
10.4. SUJETOS	37
10.5. CARACTERÍSTICAS Y CONTENIDO	38
10.5.1.TIPOLOGÍA	38
10.5.2.OBLIGACIONES DEL TRANSMITENTE O CESIONARIO	39
10.5.3.OBLIGACIONES DEL ADQUIRIENTE O CESIONARIO	40
10.5.4.OTRAS CLÁUSULAS Y OBLIGACIONES	41
11. CONCLUSIONES	44
12. BIBLIOGRAFÍA	46



## 1. INTRODUCCIÓN.

El fenómeno de la globalización social es un hecho de incidencia expansiva y común en todos los sectores de la vida, sin exclusión de ningún tipo y por tanto afectante a la evolución de la vida económica. Incidencia que ha tenido tal magnitud que ha traspasado los parámetros normativos clásicos acogidos y previstos en los códigos de influencia francófila, como es el caso del Código civil español, aún más como consecuencia de la incidencia que el mundo anglosajón<sup>1</sup> ha tenido en la esfera negocial.

Hecho que adquiere mayor significación dentro de una rama del ordenamiento donde la autonomía privada<sup>2</sup> y el principio de libertad de pacto son manifestaciones que están en la base del Derecho privado y de la existencia en este de verdaderos derechos subjetivos, siendo contenido esencial del principio dispositivo.

Advertido ello y en consideración al título del presente trabajo, cabe inferir en atención a los intereses de las partes una gran variedad de contratos, en consideración a las necesidades que experimentan las empresas a la hora de expandir su negocio, con el agravante de que el mercado actual es cada vez más exigente y la competencia en él es cada vez mayor, lo que es consecuencia directa del fenómeno socioeconómico y jurídico actualmente experimentado.

Resulta indiscutible que una parte sustancial del Derecho mercantil lo conforman normas e instituciones de la teoría general del Derecho de obligaciones, existiendo figuras cuya presencia en esta rama especial del ordenamiento no sólo es abrumadora en términos cuantitativos, sino también cualitativamente ya que enumera una variedad creciente de figuras negociales.

Por esto, los parámetros de referencia negocial acogidos y previstos en nuestro derecho tradicional, hoy se encuentran superados, pues los modos contractuales tradicionales tanto civiles como mercantiles, resultan inadecuados para el dinamismo imperante en el ámbito comercial actual.

---

<sup>1</sup> La SAPTF 211/2019 RJ 675/2015 destaca, en su FJ primero, que los contratos atípicos son importados del sistema anglosajón.

<sup>2</sup> El criterio seguido por los Juzgados de lo Mercantil es que los contratos atípicos son lícitos al amparo de la autonomía de la voluntad contemplada en el art. 1.255 CC. SJM 2884/2020, RJ 415/2019 y SJM 303/2019, RJ 368/2017.



Ha expuesto en la doctrina GARCIA-PITA Y LASTRES,<sup>3</sup> que esta realidad se ve confirmada en el habitual hacer práctico, pues el volumen de concentración solo en el espacio de la Unión Europea, llega a alcanzar cifras desorbitares ya que nos encontramos ante un fenómeno en vía de expansión pese a su carácter heterogéneo.

La importancia técnica de esta materia viene confirmada por la innumerable presencia de relaciones obligatorias y además, por la aplicabilidad al tráfico mercantil de la normativa sustantiva tal y como reconoce el artículo 50 del Código de Comercio<sup>4</sup>. De esta manera, hemos de resaltar en alguna modalidad contractual, como es la relación de *factoring*<sup>5</sup>, la existencia de estipulaciones que denotan el citado aspecto, tal y como confirma el emplear la cláusula generalmente entendida como tipo en el ámbito bancario.

Estas exigencias nos han llevado a orientar nuestro trabajo de fin de grado a un examen exhaustivo del aludido contenido y restringido a los contratos terminados en – **ING.**

De lo expuesto, se denotan rasgos comunes tanto en cuanto a los sujetos concurrentes como a las exigencias demandadas por la variable tipología jurídica no solo vigente sino extrapolada a futuras situaciones jurídicas que pudieran generarse, en atención a la pluralidad de condiciones y circunstancias, objetivas y subjetivas, aducidas en las partes intervinientes o que les pudieran ser demandadas con el fin de complementar el objeto prestacional, o bien, requeridas como medio de instrumentalización para que se conforme la concertación consensual.

Luego, la presente reflexión obedece al interés de poder conocer la incidencia de la evolución social de esta figura en el Derecho Privado, con el fin de poder esbozar en la medida de lo posible una respuesta jurídica adecuada acorde con la estructura que refleja la progresividad reseñada.

---

<sup>3</sup> GARCIA-PITA Y LASTRES, J.L.: *Derecho mercantil de obligaciones*, Ed. Bosch, Barcelona, 2010, pág. 3.

<sup>4</sup> Dispone el artículo 50 C.Com: “*Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contratantes, se regirán, en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en Leyes especiales, por las reglas generales del Derecho común*”.

<sup>5</sup> El contrato de factoring concertado entre Banco Sabadell y Biover NV Sucursal en España: “*Este contrato tiene carácter mercantil y se regirá en primer término por las estipulaciones contenidas en el mismo y en los que en ellas no estuviere previsto, se atenderán las partes contratantes a las disposiciones del Código de Comercio, leyes especiales, a los usos y costumbres mercantiles y, en su defecto, a lo establecido en el Código Civil.*”

Es por eso por lo que analizaremos algunos de los contratos que aparecen en el tráfico jurídico diario, hablamos entonces del contrato de *Factoring* y *Engineering*.

## 2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA.

Partiendo de que la globalización es el principal factor del nacimiento de las modalidades de contratos atípicos pues estos surgen como respuesta a la complejidad de los intereses de las partes contractuales en orden a la creación de un negocio jurídico, no cabe duda que las modalidades mencionadas se encuentran impregnadas de una alta dimensión de internacionalidad.

De ahí que el derecho oscile y se desarrolle en torno a la evolución de la sociedad y vaya adquiriendo diversas formas con el objetivo de poder regular y dar respuestas a los vínculos existentes entre seres humanos, lo que permite considerarlo como el *ius propium* de las partes en atención a la conciliación de voluntades.

Pues, frente a que muchas instituciones jurídicas asientan su origen en las fuentes romanas, en la situación objeto de análisis esto no acontece, ya que el aquel no acogió el distingo actual entre contrato típico y atípico, ni siquiera en el periodo justiniano en este no consta admitido el criterio de la libertad contractual.

A juicio de algún sector de la doctrina, entre el que cabe mencionar a VERDUGO BRAVO<sup>6</sup>, el denominado principio de libertad contractual no encontró expresa acogida en el citado ordenamiento. Este criterio lo mantiene el citado autor pues era necesario que para la validez del contrato, este tenía que estar formalmente previsto y categorizado de forma singular con el fin de que se le pudiera brindar la debida tutela jurídica.

Afirmación esta que se ve corroborada a través de la *actio in factum* en orden a aquellos convenios, sin llegar a denominarse contrato, abarcaban una gama de supuestos pese a lo cual no encontraban inclusión en el *ius civile* pero sí protección especial en el hacer del pretor a través de las *actiones in factum*.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> VERDUGO BRAVO, I.E.: “La relación entre la autonomía privada y los contratos atípicos”, *Ars Boni et Aequi*, núm. 4, 2008, pág. 106.

<sup>7</sup> Acciones creadas por el Pretor en la primera mitad del siglo I para sancionar determinados comportamientos dolosos ante la falta de protección otorgada por el *ius civile*.

Detectándose que no es hasta la época bizantina cuando se puede citar el primer antecedente histórico del nominado contrato atípico.<sup>8</sup>

Seguidamente, la transición y desarrollo en el ámbito contractual atípico se encomendó a doctrina y jurisprudencia para cubrir la ausencia de regulación específica de los códigos modernos.

Situación que se vio perpetrada por el advenimiento de los grandes estados europeos y que imperó una tendencia nacionalizadora del Derecho, lo que tiñó a los Derechos mercantiles de cada nación de un acusado particularismo, quebrando así su originaria uniformidad. Paradójicamente, la ruptura de la originaria internacionalidad del Derecho mercantil coincide con la ulterior reactivación del tráfico internacional, unida a la preponderancia de los países económicamente más poderosos<sup>9</sup>, que impusieron a los estados menos desarrollados -bajo capa de respeto por la autonomía de la voluntad contractual- contratos tipo y condiciones generales favorables a los intereses de aquellos, en detrimento de los de estos últimos.<sup>10</sup>

Lo que se traduce desde una perspectiva internacional, en la llamada Libertad de Pactos internacional que no es sino una forma de describir el fenómeno -más general- de la Autonomía Contractual o Libertad Contractual y negocial privadas, que rigen en el Derecho del Comercio Internacional; es decir: la motivada Libertad o Autonomía *conflictual*, llamada también de *localización*, como otro aspecto de un mismo principio, unido a las demás libertades de contratación y de autorregulación contractual.

Con posterioridad, el auge de la contratación fuera de los parámetros normativos tradicionales se produjo desde los años 1960, en concurrencia directa de diversos factores, tal y como revela parte de la doctrina, entre otros, PITA Y LASTRES<sup>11</sup>:

- a) la influencia del Derecho anglosajón, con nuevas formas de contratación,
- b) los avances tecnológicos, que imponen nuevos usos,
- c) el fomento del comercio exterior y de los intercambios internacionales,
- d) así como, la paulatina disminución del comerciante individual, sustituido de forma creciente por las sociedades mercantiles, con las exigencias que de ello derivan:

---

<sup>8</sup> PAREJO GAMIR, R.: “Contratos administrativos típicos”, *Revista de administración pública*, núm. 55, 1968, pág. 394.

<sup>9</sup> Hablamos de Estados Unidos, Rusia, China, Alemania, Reino Unido y Francia.

<sup>10</sup> GARCÍA-PITA Y LASTRES, J.L.: *op. cit.*, pág. 610.

<sup>11</sup> *Ídem*, pág. 614.



contratación a larga distancia para el intercambio o adquisición de tecnología, utilización de patentes y

e) la obsolescencia de los códigos tradicionales.

Hecho que pone de manifiesto el progreso que han experimentado los contratos atípicos en las últimas décadas, en razón a la pretendida búsqueda de alternativas para el desempeño empresarial demandados por un sistema económico a nivel mundial globalizado, generando para el derecho un amplio desafío, en orden a la regulación de los contratos atípicos, pues las partes acuden con frecuencia a esta tipología contractual por su gran flexibilidad, especialmente en economías compuestas por empresas caracterizadas por la innovación tecnológica y social.

### 3. NATURALEZA JURÍDICA DE LOS CONTRATOS ATÍPICOS.

Los contratos atípicos son aquellos grupos de actos caracterizados por no tener origen legal, pero si reunir los requisitos esenciales proporcionados por el derecho objetivo cuyo cumplimiento resulta exigible.

Punto en que Doctrina y Jurisprudencia<sup>12</sup> coinciden, ya que viene marcado por la iniciativa privada y además, debe tener sus cimientos dentro de la legalidad, es decir, basado en una causa lícita<sup>13</sup> y teniendo presente la voluntad de las partes en su esfera jurídica.

En la doctrina hay que resaltar la posición de PAREJO GAMIR, R.<sup>14</sup> quien entiende el contrato atípico como *“aquel que carece de nomen iuris, es decir, de regulación legal específica, y no subsumibles, por tanto, en uno de los tipos claros establecidos en la Ley civil”* hecho que hemos de complementar con el parecer de LASARTE ALVAREZ C.<sup>15</sup> Que resalta que los contratos atípicos *“son aquellos que, aún*

---

<sup>12</sup> STS de 5 de noviembre de 1957, STS de 13 de mayo de 1959, Sentencia de 30 de noviembre de 1964, STS de 18 de noviembre de 1980. Todas en Sala de lo Civil.

<sup>13</sup> La necesidad de causa que establece el artículo 1.261 CC es predicable para todo tipo de contratos, incluso los típicos.

<sup>14</sup> PAREJO GAMIR, R.: *op. cit.*, pág. 386.

<sup>15</sup> LASARTE ALVAREZ, C.: *Derecho de obligaciones: principios de derecho civil*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2019, pág. 10.



*careciendo de reconocimiento legal y de regulación positiva, reúnen los requisitos esenciales de la genérica figura contractual de los artículos 1.261 CC y concordantes.”*

Posiciones doctrinales que han llevado al Tribunal Supremo a analizar la cuestión jurídica de los contratos atípicos y así lo resalta la Sala Primera del TS :*“nuestro sistema contractual permite la conformación de contratos atípicos que son aquellos en los que la causa, entendida como función económico-social o práctica, no responde a un esquema objetivo específicamente previsto en la ley, de tal modo que dentro de los límites en que se admite la libertad contractual (art. 1255 CC), las partes pueden convenir a su antojo, mediante el concurso de voluntades sobre la cosa y causa del negocio (art. 1262, párr. primero, CC), la regulación de sus intereses”* (STS Sala de lo Civil de 22 de diciembre del año 2000)<sup>16</sup>.

Por tanto, el contrato atípico se presenta como un fantasma, como una figura jurídica etérea e inaprensible, lo que es consecuencia de los intentos efectuados por parte de la doctrina de encontrarle regulación de fondo ya que su esencia consiste precisamente en eso, en la carencia de regulación específica dentro de la disciplina jurídica.<sup>17</sup>

#### 4. NOMINACIÓN DEL CONTRATO.

A lo expuesto hay que añadir la problemática de índole terminológica y diferenciando entre las nociones **innominado** y **contrato atípico** cuya resolución no puede ser global, ya que hemos de realizar imprescindibles distinciones al respecto y acometer algunas precisiones léxicas debido a que se demanda confusión en el uso de ellas.

Pues con la primera de las nociones, la del innominado ya que emplear el término contrato nominado no significa, sin más, que se trate de un contrato típico, pues la tipicidad de los contratos no dependen del *nomen iuris*, sino de la existencia y suficiencia de normas que contengan su régimen jurídico-positivo específico de una determinada relación contractual. Ello implica el demandar la existencia un conjunto de

---

<sup>16</sup> FERNANDEZ SEIJO, J.M.: “Contratos mestizos. Contratos atípicos, vinculados y complejos”, en AA.VV. (FERNANDEZ SEIJO, J.M., Dir.): Contrato de agencia, distribución y franquicia, Ed. Consejo General del Poder Judicial, 2007, pág. 381.

<sup>17</sup> PAREJO GAMIR.: *op. cit.* pág. 391.

normas que configuren el contenido y efectos del contrato, sin tener este que recurrir a las disposiciones de la parte general del derecho de obligaciones.

Infiriéndose que ni todo contrato *nominado* es *típico*, ni todo contrato *atípico* es *innominado*, como lo demuestra el hecho de que el Código de Comercio menciona a diversas figuras y determinar su régimen jurídico<sup>18</sup>.

En la normativa mercantil, vemos un ejemplo de ello con los contratos bancarios, con el contrato de construcción de buques y el de cuenta corriente mercantil u ordinaria.

Por tanto, la problemática terminológica enunciada se puede resolver de la siguiente manera: cuando se habla de contrato atípico es porque carece de regulación y no porque tiene nominación. Consideración que ha tenido reflejo en la posición de PAREJO GAMIR,<sup>19</sup> “*un contrato puede tener nombre (nominado) y carecer al mismo tiempo de régimen legal (atípico).*”

## 5. PERFECCIÓN DEL CONTRATO.

Otra de las consideraciones a resolver afecta al momento de la perfección del contrato, pues, aunque aquella situación jurídica se genera a través de tratos preliminares, su nacimiento no acontece hasta que medie concurso de voluntades.

Situación es regulada por el Código Civil, en los artículos 1.258<sup>20</sup> y 1.254<sup>21</sup>, cuyo objetivo común es considerar el consentimiento como elemento perfeccionador del contrato, regla general que es igualmente demandable en el caso de los contratos atípicos.

Perfeccionadas por la mera concurrencia del consentimiento previsto en el artículo 1.262 I CC<sup>22</sup>, y aunque los contratos reales demandan la entrega de la cosa, esta traslación afecta su agotamiento mas no a su perfección, ya que la exigibilidad de

---

<sup>18</sup> PAREJO GAMIR.: *op. cit.* pág. 616.

<sup>19</sup> *Ídem*, Pág. 386.

<sup>20</sup> Dispone el artículo 1.258 CC: “Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento...”.

<sup>21</sup> Dispone el artículo 1.254 CC: “*El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otras u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio*”.

<sup>22</sup> Dispone el artículo 1.262 I CC: “*El consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato*”.

determinadas solemnidades, como la inscripción<sup>23</sup> en transmisión de patentes es un presupuesto declarativo.<sup>24</sup>

La doctrina ha elaborado una pluralidad de teorías<sup>25</sup> en la que fundamentar la reseñada situación, y así ha hecho primar de ellas la **teoría de la recepción**, con tal intensidad que ha encontrado su encuadramiento positivo en el artículo 1.262 CC tras la reforma del año 2002.

De cuyo tenor y contenido se infiere el momento de consumación contractual, pues que por sí solo en ocasiones no implica su plena consumación, sino que esto demanda que las partes satisfagan su pertinente prestación y, hay que admitir que puede acontecer que, tal hacer no solo se prolongue en el tiempo, sino que su satisfacción acontezca de forma sucesiva, lo que supone deferir el agotamiento del contrato hasta que se produzca el cumplimiento último de la prestación.

Ello no impide, a juicio de la doctrina, en aras a la autonomía privada que las partes puedan gestar modalidades contractuales diferentes a las contenidas en el libro IV del CC. En este sentido, ha expuesto LASARTE ÁLVAREZ<sup>26</sup>, *“la celebración de un contrato atípico supone estructurar un modelo contractual que, en concreto, no cuenta con una regulación ad hoc y es conveniente, por tanto, perfilar muy cuidadosamente las reglas o cláusulas contractuales para evitar imprevisiones en la ejecución efectiva del contrato”*.

Esta circunstancia plantea como problema fundamental, el delimitar la norma aplicable. Ello hace que desde una perspectiva teórica, pretendan dar respuesta a tal cuestión en base a diversas construcciones jurídicas, entre las que menciona VERDUGO BRAVO<sup>27</sup> y así enumera:

---

<sup>23</sup> En tal sentido se pronuncia el artículo 79.2 LP y que dispone *“... la transmisión, las licencias, y cualesquiera otros actos o negocios jurídicos, tanto voluntarios como necesarios, que afecten a las solicitudes de patentes o a las patentes ya concedidas, solo surtirán efectos frente a terceros de buena fe desde que hubieren sido inscritos en el Registro de Patentes”*.

<sup>24</sup> DIEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del derecho civil patrimonial: Introducción. Teoría del contrato*, Ed. Thomson Civitas, Madrid, 2007, pág. 322-325.

<sup>25</sup> 1) Teoría de la emisión, 2) Teoría de la expedición, 3) Teoría de la recepción y 4) Teoría del conocimiento.

<sup>26</sup> LASARTE ÁLVAREZ, C: *op. cit.* pág. 103-104.

<sup>27</sup> VERDUGO BRAVO, I.E.: *op. cit.*, pág. 107.



I) Teoría de la absorción: Conforme a dicha propuesta doctrinal, una vez acercado el contrato atípico al esquema contractual típico que le resulta más próximo, habrían de aplicarse las normas de este, por ser el elemento preponderante del contrato atípico analizado. Sin embargo, se critica que si el elemento preponderante se asemeja a un contrato típico, no estaríamos ya en presencia de uno atípico.

II) Teoría de la combinación: Según ella, habrían de tenerse en cuenta, conjuntamente y coonestándolas entre sí, la regulación supletoria de todos aquellos modelos contractuales típicos que, parcialmente, estén presentes en el contrato atípico.

III) Teoría de la aplicación analógica: En ella, han de aplicarse las normas propias del contrato atípico que presente mayor identidad de razón y siempre conforme a las reglas internas de la aplicación analógica de las normas establecidas en el artículo 4 del Código Civil.<sup>28</sup> Es decir, aplicar a cada contrato la regulación que resulte más afín. En este sentido hay que adherir a tal posición autores como VERDUGO BRAVO, PAREJO GAMIR y LASARTE ALVAREZ.

Este planteamiento dogmático, encuentra su fundamento en jurisprudencia del Tribunal Supremo<sup>29</sup> al exponer que: “*habrán de ser tenidos en cuenta los tipos contractuales más afines de acuerdo a la voluntad de las partes....*”

A raíz de las teorías reseñadas, merece ser destacable que el autor PAREJO GAMIR<sup>30</sup> propone la utilización correlativa entre la teoría de la combinación y la teoría de la aplicación analógica, ya que ambas consisten en combinar las reglas oportunas en consonancia con los principios generales del derecho.

## 6. LA NOCIÓN TÉCNICA DE TIPICIDAD.

El principio de tipicidad no es exclusivo del derecho civil sino que lo vemos presente en otras ramas del ordenamiento, especialmente en el campo del derecho sancionador como consecuencia del principio de legalidad tal y como determina el artículo 25.1 CE.

---

<sup>28</sup> LASARTE ALVAREZ, C: *op. cit.* pág.104.

<sup>29</sup> STS (Sala de lo Civil) de 19 de mayo de 1982. RJ 77/1982.

<sup>30</sup> PAREJO GAMIR, R.: *op. cit.* pág. 393.

Cuando se presenta el término *tipicidad*<sup>31</sup>, inmediatamente se debe de relacionar con la existencia del *tipo*, es decir, con una figura o acto jurídico que se encuentra previsto en la ley o que tiene marco normativo.

Distinto es, si nos trasladamos al ámbito que nos ocupa, el Derecho civil, donde la tipicidad está presente en un terreno más amplio y holgado puesto que entran en juego normas de carácter dispositivo. No obstante, se debe de excluir de esta caracterización el Derecho de Familia impregnado de normas no dispositivas y delimitadas por el principio de orden público al regular situaciones de carácter personal.

En la doctrina, GARCIA-PITA Y LASTRES<sup>32</sup> considera que la *tipicidad* se ha de definir por la referencia a un negocio contractual singular y concreto, del cual se podría predicar que es *típico*, en la medida en que se adecúe a lo que se podría denominar el “*Negocio hipotético normativo*”; es decir, el tipo concreto de negocio contemplado por el ordenamiento positivo.

La *atipicidad* tiene su máxima expresión y ámbito de aplicación en el Derecho de Obligaciones y Contratos, al amparo de la autonomía de la voluntad como principio general del derecho.

La atipicidad de que adolecen tiene como consecuencia principal, que los límites de estos contratos se encuentren completamente desdibujados de forma y manera que es difícil delimitar con exactitud cada uno de los contratos, con la consiguiente inseguridad jurídica que este fenómeno provoca.<sup>33</sup>

Ello hace que la aparición y consolidación de un contrato atípico desemboque en la llamada *tipicidad social*, que lo convierte en contrato nominado, que son aquellos a los que se les otorga un nombre en Derecho, dotado de una cierta regulación consuetudinaria. La tipicidad social es de tanta relevancia que puede acabar siendo objeto de regulación legal específica; es lo que ha ocurrido, por ejemplo, con el leasing o arrendamiento financiero.

---

<sup>31</sup> Del latín “*typus*”, originada en el griego “*tipos*” y que significa *modelo*.

<sup>32</sup> GARCIA-PITA Y LASTRES, J.L.: *op. cit.*, pág. 616.

<sup>33</sup> RAMOS IBOS, T.M.: “El marco legislativo comunitario de los contratos de colaboración comercial”, AA.VV. (FERNANDEZ SEIJO, J.M., Dir.): Contrato de agencia, distribución y franquicia, Ed. Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2007, pp. 19-20.

## 7. RÉGIMEN JURÍDICO.

El análisis jurídico de estas instituciones no puede efectuarse ignorando el tratamiento internacional. Por esto, es una exigencia reseñar la existencia de un marco de referencia normativa, entre los que hemos de destacar el Convenio de Roma<sup>34</sup>, de 19 de junio de 1980, sobre Ley aplicable a las obligaciones contractuales, los principios de UNIDRIOT sobre los contratos internacionales, e incluso el Reglamento (CE) n° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).

La normativa internacional citada, cumple no solo con un papel de resolución de conflictos sino también con el hecho de poder brindar soluciones.

Aunque ostenta la condición de derecho interno<sup>35</sup> por su ratificación, no ha encontrado acogida en el derecho positivo español, omisión que nos obligan a acudir a lo mandado en el capítulo I del título II del libro IV del Código Civil, de lo que cabe inferir que los contratos atípicos, de lo que se deriva que el vacío normativo reseñado, ha de suplirse a través del contenido de reenvío a tales normas, ya que no cabe olvidar que los contratos atípicos son manifestaciones de los principios básicos de libertad contractual y de la autonomía privada.

En similar sentido, considera PAREJO GAMIR<sup>36</sup> que *“siempre será necesario un derecho supletorio al que acudir allí donde no sea suficiente lo convenido por las partes”*.

Por tanto, de la conjugación de lo expuesto por la doctrina y el bloque de legalidad enunciado, ello ha permitido a que algún sector de la primera manifieste un reproche en orden a que existe una infravaloración de la normativa sustantiva. En este sentido, se pronuncia QUESADA SANCHEZ<sup>37</sup>, pues para este autor es una exigencia de legalidad el que las partes vengan obligadas a dar cumplimiento a lo pactado

---

<sup>34</sup> Ratificado por España en BOE núm. 171, de 19 de julio de 1993.

<sup>35</sup> El artículo 96.1 CE dispone: “Los tratados internacionales válidamente celebrados, una vez publicados oficialmente en España, formarán parte del ordenamiento interno. Sus disposiciones sólo podrán ser derogadas, modificadas o suspendidas en la forma prevista en los propios tratados”

<sup>36</sup> PAREJO GAMIR, R.: *op. cit.*, pág. 390.

<sup>37</sup> QUESADA SANCHEZ, A. J.: “El infravalorado artículo 1.258 del Código Civil y su innegable utilidad”, 2002. Disponible en <https://www.derecho.com/articulos/2002/12/15/el-infravalorado-art-culo-1258-del-c-digo-civil-y-su-innegable-utilidad/> (Fecha de última consulta: 3 de septiembre de 2021).



expresamente y a las consecuencias que deriven tanto de la naturaleza del acto como de los usos y buena fe.

Extremo que en el ámbito de la dogmática civil ha llegado a cierto sector que consideran incluido el contenido de la autonomía privada en el art. 1258 CC. Expresamente, LASARTE ALVAREZ<sup>38</sup> dice que “*la libertad contractual puede recaer sobre la mayoría de los extremos de interés práctico (cómo y dónde se entrega la cosa o se presta el servicio contratado, precio y modalidades de pago, garantías específicas de la operación, etc.), que quedan al arbitrio de la voluntad de los contratantes. Para el caso de que éstos, por comodidad o impericia, dejen sin regular algún extremo, la disciplina legal se aplicará de modo supletorio.*”

Pero la validez del contrato atípico no solo se exige la concurrencia de los elementos objetivos que se enumeran de manera taxativa en el art. 1.261 del CC<sup>39</sup> sino que además demanda atender a efectos meramente de constatación del presupuesto esencial del último inciso del 1.280 CC<sup>40</sup> e incluso, en ocasiones, estas figuras necesitan que medie inscripción en el registro, como es el caso del engineering en supuestos de transmisión de patentes.

En consecuencia todo lo expuesto, tanto la libertad como la autonomía privada hay que entenderla como fundamento para la conformación de los elementos contractuales de las modalidades atípicas, en cuanto que han de concurrir para conseguir la finalidad de los intereses que subyacen en la base del contrato. Lo que ha llevado a BLASCO GASCÓ<sup>41</sup> la necesidad de combinar los elementos de las figuras contractuales típicas como de las atípicas. En similar sentido se pronuncia también MARTINEZ DE AGUIRRE ALDAZ<sup>42</sup>.

---

<sup>38</sup> LASARTE ALVAREZ, C: *op. cit.*, pág.10.

<sup>39</sup> Dispone el artículo 1.261 CC: “*No hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes: 1º Consentimiento de los contratantes. 2º Objeto cierto que sea materia del contrato. 3º Causa de la obligación que se establezca.*”

<sup>40</sup> Dispone el último inciso del artículo 1.280 CC: “*También deberán hacerse constar por escrito, aunque sea en privado, los demás contratos en que la cuantía de las prestaciones de uno o de los dos contratantes exceda de 1500 pesetas.*”

<sup>41</sup> BLASCO GASCÓ, F.: *Instituciones de derecho civil: doctrina general de los contratos*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2017, pág. 50-51.

<sup>42</sup> MARTINEZ DE AGUIRRE ALDAZ, C.: “El contrato”. En AA.VV. (MARTINEZ DE AGUIRRE ALDAZ, C. Cor.): *Curso de Derecho Civil*, 4ª ed., Ed. Edisofer, Madrid, 2016, pág. 347-348.

Este último autor enumera la exigencia de que concurren los siguientes presupuestos, entre los que cabe enumerar:

- 1) de la voluntad de los contratantes, en todo aquello que hayan previsto específicamente.
- 2) de la aplicación de las reglas generales sobre obligaciones y contratos.
- 3) en su caso, de la existencia de reglas derivadas del uso o la costumbre.
- 4) y por último, de la aplicación analógica de las reglas de los contratos típicos con los que el atípico presente semejanzas significativas.

## **8. CONSIDERACIONES GENERALES A LOS CONTRATOS TERMINADOS EN -ING.**

Así entendido, los contratos atípicos a lo largo de su desarrollo se constituyen como una herramienta ágil y rápida al servicio de las partes contractuales para que puedan adaptarse a los intereses complejos que demandan, y ello se manifiesta que en las últimas cuatro décadas, han invadido una novación de modalidades contractuales.

Entre las que cabe mencionar por su significación y trascendencia: contrato de leasing, engineering, factoring, contrato de hospitalización, parking, contrato de exposición de obras, franchising, contrato de lotería/sorteo, etc.

Pluralidad de que en atención a los criterios orientativos del tutor y a las limitaciones de extensión del presente trabajo, hemos reducido su examen y contenido aún lo sea de manera sucinta al *Contrato de factoring y contrato de engineering*, análisis que iniciaremos a continuación en atención al orden mencionado.



## 9. EL CONTRATO DE FACTORING.

### 9.1. CONCEPTO.

Entre las diversas figuras jurídicas enunciadas, hay que ressaltar el contrato de *factoring* el cual hace residir su fundamento en la autonomía privada, sin apoyo en ningún esquema legal típico.

Pues el objeto del *factoring* consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre tales créditos, asumiendo o no sus riesgos.

Por medio de este contrato, un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una *empresa factor* a cambio de un anticipo financiero total o parcial.

Por tanto, cabría definir este contrato como la operación financiera consistente en la cesión a un factor créditos comerciales de sus clientes por una empresa, a cambio de un importe convenido en términos relativos en un contrato, con o sin unos márgenes de variación (un descuento sobre el nominal de los créditos en función de las características, más una retención sobre el volumen de crédito vivo<sup>43</sup>), o disposición discrecional hasta un límite en función de los créditos cedidos.

Luego el *factoring*, realiza una tarea de evaluación técnica de riesgos, una labor de gestión de cobros, tareas administrativas y una función de financiación mediante la apertura de crédito al cedente ya que través de estos contratos, empresarios dedicados profesionalmente a este tipo de tráfico mercantil, ofertan a sus clientes la prestación de servicios cualificados de colaboración en un ámbito fundamental de su actividad mercantil, como es la gestión financiera de sus ingresos de explotación.<sup>44</sup>

El objetivo que la función económica presenta en este tipo de contrato, es contribuir a la superación de las dificultades en que se encuentran los empresarios para hacer efectivos los créditos derivados de las relaciones con sus clientes, mediante la

---

<sup>43</sup> El crédito vivo es aquella cantidad de dinero que, dentro de una operación en la que se presta un capital, está pendiente por pagar.

<sup>44</sup> PILOÑETA ALONSO, L.: *Contratos mercantiles: contrato de facturación*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pág. 359.

contratación de servicios de colaboración de otros empresarios especializados y con capacidad técnica suficiente para asumir la gestión eficiente de tales créditos.

Ello nos lleva, a considerar conveniente, que en atención a la atipicidad indicada y la diversidad de las funciones que cabe integrar en la relación del factoraje, no es posible establecer un contenido uniforme de este contrato, lo que hace preciso un examen de sus concretas estipulaciones<sup>45</sup> con el fin de conocer exactamente cuáles son las pretensiones a las que se obligan los interesados.

## 9.2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL CONTRATO DE FACTORING.

Esta figura contractual se ha visto conformada a lo largo del tiempo en la gestión de los créditos por profesionales con el fin de brindar a los comerciantes adquirentes seguridad económica ya que con ello se disminuye la incertidumbre del cobro.<sup>46</sup>

De ahí que, la intervención de terceros en un intento de descentralización de funciones ha sido una constante en el tráfico comercial.

Por eso, lo que verdaderamente media es una tendencia a delegar o descentralizar aquellas actividades que se desentienden o son accesorias a la principal de la empresa, como es el cobro de deudas, el estudio de la solvencia de los clientes, su selección o la propia gestión personal de las deudas.<sup>47</sup>

En sus inicios, el contrato de *factoring* se entendió como un contrato de colaboración donde el colaborador solucionaba los problemas de la introducción de los productos en Estados no nacionales.

En la doctrina, algunos autores<sup>48</sup>, ubican el origen del contrato en la época de los fenicios y cartaginenses, quienes, conocidos por la amplitud de su actividad comercial, comprendieron rápidamente la comodidad de confiar a agentes locales la responsabilidad de las operaciones comerciales.

---

<sup>45</sup> Por ejemplo, en el contrato de factoring celebrado entre Banco Sabadell y Biover SV se dispone lo siguiente: “Por el presente contrato se entenderán cedidos o transferidos al Factor, la plena propiedad de todos los créditos y demás derechos que puedan considerarse como tales, dimanantes de las ventas de mercancías o prestación de servicios efectuadas a los compradores comunicados por el Cliente y aceptados por el Factor a la firma del presente contrato.”

<sup>46</sup> DUTREY GUANTES, Y.: *El contrato internacional de factoring*, Ed. Universidad complutense, Madrid, 2000, pág. 29.

<sup>47</sup> DUTREY GUANTES, Y.: *El contrato internacional de factoring*, Ed. Universidad complutense, Madrid, 2000, pág. 29.

<sup>48</sup> DUTREY GUANTES, Y.: *op. cit.*, pág. 30.

Sin embargo, los antecedentes claramente identificables con la modalidad actual de la figura no se desarrollan, por lo general, hasta la época colonial donde los agentes ofrecían a los fabricantes alejados del lugar de venta, la gestión de sus negocios de otro modo irrealizables.

Otros autores, entre los que cabe mencionar a AZNAR DOMINGO<sup>49</sup>, sitúan su origen en el siglo XVII, debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas<sup>50</sup>, que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, donde las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos ya que el desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial.

Responsabilidades que con el transcurso del tiempo se vieron incrementadas junto al aumento en el volumen de negocio y de esta manera, comenzaron las primeras manifestaciones de la presente figura contractual, lo que implica que su desarrollo en América fue previo al europeo.

En el ámbito español, las dificultades enunciadas igualmente quedaron constatadas en orden a la importación de productores ingleses por las diferencias idiomáticas, culturales, legales, distancia, imposibilidad de contacto con la clientela, etc. Igualmente, ello se manifestó en el comercio español con las indias, en las que adquirió una especial importancia el denominado *intermediario* conocido por el nombre de *Factoría o Factoraje*.

El factor como hacedor de negocios ajenos, actúa por cuenta de otro a cambio de una retribución económica (factoría), lo que nos permite indicar que el factor indiano, se ve cada vez más unido al principal por las relaciones estables que se dan, e incluso porque piensa actuar en ocasiones en nombre propio llegando a estar facultado para elegir los compradores y vender a crédito.<sup>51</sup>

En el caso de España, no es hasta mediados del siglo XX y singularmente en Cataluña, tras la constitución de la anónima International Factors Española S.A.,

---

<sup>49</sup> AZNAR DOMINGO, A.: El contrato de factoring, 2017. Disponible en <http://docencia.aznar-abogados.com/modules.php?name=News&file=article&sid=607> (Fecha de última consulta: 4 de septiembre de 2021).

<sup>50</sup> En el año 2020, según las estadísticas que proporciona la Asociación Española de Factoring, en cuanto a la distribución de las cesiones de crédito por sectores de actividad, la Industria Manufacturera representa un 26,91% y el Comercio un 21,31%, suponiendo ambas casi el 50% de la actividad total.

<sup>51</sup> DUTREY GUANTES, Y.: op. cit. pág. 32.

Transfactor S.A. y Heller Factoring Española S.A. cuando comenzamos a ver un especial interés por esta figura contractual.

Momento temporal en que el Factoring crece a una velocidad superior al PIB, ganando más de cuatro puntos de peso relativo en los últimos diez años, siendo el CAA (Crecimiento anual acumulado) en el año 2011, del 11,41% (122.125 MM) y en el año 2020 del 16,27% (182.264 MM).

En la actualidad y dentro del panorama europeo, España ha experimentado un crecimiento desmesurado en la ratio PIB o en el volumen de cesiones de factoring, llegando a situarse en segundo lugar respecto de los principales países europeos, encontrándose sólo por detrás de Italia. Sin embargo, la evolución del factoring nacional con recurso, ha sufrido un retroceso del 11,43% y el sin recurso, un 6,82% en el año 2020 a lo que hay que añadir en el computo global, un decrecimiento del 1,78% consecuencia de la actual pandemia de Covid-19. Y ello frente, al *factoring internacional* que actualmente supera los 20.000 millones de euros, siendo en su gran mayoría factoring de exportación (83%).<sup>52</sup>

### 9.3. SUJETOS.

Por un lado, se encuentra la **empresa cliente** poseedora de créditos y por otro, un **banco o entidad financiera** (factor o sociedad de factoring, que le da el nombre al contrato) y que se obliga a gestionar el cobro de los documentos crediticios que haya adquirido la empresa en su gestión comercial, a su vencimiento, adelantando el importe de estos a la empresa, o garantizándole su cobro. A su vez, la empresa, le ha subrogado sus derechos de forma exclusiva.<sup>53</sup> Posiciones que en ocasiones son intercambiables.

Desde el punto de vista de la contratación internacional, según el número de empresas participantes en el contrato de *factoring*, podemos encontrar varios tipos diferentes. Si solo participa una empresa de *factoring* esta puede estar establecida en el domicilio del cliente (factoring de exportación) o en el domicilio del deudor (factoring de importación).

---

<sup>52</sup> Estadísticas recuperadas de la asociación española de factoring: <https://www.factoringasociacion.com/>

<sup>53</sup> AZNAR DOMINGO, A.: *op. cit.*

Esta tipología de factoring nace cuando una empresa cliente tiene deudores en un solo país o en países muy similares. Ambas formas exigen un análisis desde una perspectiva doméstica del derecho, ya que entran en juego diferentes estados.

Así, el *factoring* de exportación, a pesar de que ambas partes están establecidas en el mismo estado, cede un crédito con su deudor ubicado en el extranjero y, en el *factoring* de importación, se cede un crédito extranjero pero las partes contratantes están ubicadas en el extranjero.

Distinto de ello es, si el cliente tiene los deudores repartidos por distintos países, por eso, lo habitual es la aparición de una nueva modalidad denominada “*contrato interfactores*” entendiéndose por tal *factoring* en el que entra en juego el *factoring* de importación y el *factoring* de exportación de tal manera que, para el cobro de los créditos cedidos dentro de un territorio nacional, opera un contrato tradicional de *factoring* pero para el cobro de los créditos cedidos de deudores extranjeros, el factor original contacta con otra empresa de *factoring* situada en diferentes Estados o el lugar de establecimiento de los deudores, siendo esta la auténtica operación con el *factoring* de importación. En consecuencia, lo que implica es que se delegan las funciones originales contratadas entre la empresa cliente y el factor inicial.<sup>54</sup>

#### **9.4. ANÁLISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS Y CONTENIDO DE LAS MODALIDADES DE FACTORING.**

Hay que destacar un denominador común en el *factoraje* o *factoring*, la empresa que adquiere los derechos de la empresa cliente, asume el riesgo de insolvencia del comprador como consecuencia de la cesión de la cuenta de *clientes*. Luego, la empresa queda en manos del factor, en cuanto que solo puede tratar con los clientes que le permita, siempre que tengan, por supuesto, cierta solvencia o garantía de pago de sus deudas.

Luego, el *factoring* releva al empresario de la tarea de estudio de sus clientes y del riesgo de impago, pero también hay que contar con el costo de asegurar ese riesgo,

---

<sup>54</sup> DUTREY GUANTES, Y.: *op. cit.* pág. 318.



detalles que deberá tener en cuenta el empresario para tomar la decisión sobre la realización o no de esta clase de operación.<sup>55</sup>

Desde un punto de vista estrictamente jurídico, todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transferibles con sujeción a las leyes, si no hubiera pacto en contrario (art. 1.112 CC<sup>56</sup>). Y así, el Código de Comercio permite en su artículo 347<sup>57</sup> la transferencia por el acreedor incluso de los créditos mercantiles no endosables ni al portador “*sin necesidad del consentimiento del deudor*” sin más requisito que poner en su conocimiento la transferencia. A resultas de esa transmisión y una vez notificado, el deudor quedará vinculado con el nuevo acreedor, dejando claro el código que “*no se reputará pago legítimo el que se hiciera a este*”.

Pues la regulación no demanda que medie el requisito de información al deudor de la cesión de crédito al factor, pero si el deudor desconoce la cesión por factoring de su deuda puede pagar a su *acreedor*, puesto que no tiene conocimiento de que lo sea otro, y en tal caso, el art. 1.527 CC<sup>58</sup> da validez al pago y deja libre de obligación al deudor frente al factor, si bien dispone el artículo 1.895 CC<sup>59</sup> que el cedente de crédito debe entregar lo percibido de su cliente al factor.

Los elementos reales objeto de la prestación son los créditos dinerarios a corto plazo, integrados en la cartera del cliente y derivados del ejercicio de su actividad mercantil, cuyo vencimiento oscila normalmente entre los sesenta y los ciento ochenta días.

Atendiendo al diverso contenido y alcance que presenta el contrato de factoring y las distintas combinaciones que pueden surgir con cada crédito, se suele distinguir entre dos modalidades:

I. El *Factoring simple o con recurso*, en virtud del cual, el empresario cede salvo buen fin al factor su cartera de créditos, procedentes del ejercicio de su actividad en el

---

<sup>55</sup> AZNAR DOMINGO, A.: *op. cit.*

<sup>56</sup> Dispone el artículo 1.112 CC: “*Todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transmisibles con sujeción a las leyes, si no se hubiese pactado lo contrario.*”

<sup>57</sup> Dispone el artículo 347 C. Com: “*Los créditos no endosables i al portador, se podrán transferir por el acreedor sin necesidad del consentimiento del deudor, bastando poner en su conocimiento la transferencia. El deudor quedará obligado para con el nuevo acreedor en virtud de la notificación, y desde que tenga lugar no se reputará pago legítimo sino el que se hiciera a éste.*”

<sup>58</sup> Dispone el artículo 1.527 CC: “*El deudor, que antes de tener conocimiento de la cesión satisfaga al acreedor, quedará libre de la obligación*”.

<sup>59</sup> Dispone el artículo 1895 CC: “*Cuando se recibe alguna cosa que no había derecho a cobrar, y que por error ha sido indebidamente entregada, surge la obligación de restituirla.*”

mercado, para la realización de las gestiones relativas a su cobranza. El contrato determinara los requisitos y características que deben de reunir los créditos cedidos.

Y ello ha llevado al Tribunal Supremo<sup>60</sup> a destacar que, en el *factoring* con recurso, los servicios prestados por el factor consisten en la administración y gestión de los créditos cedidos por el cliente, al que puede ir unido o no un servicio de financiación, modalidad que la cesión de los créditos cumple la misma función económica que el contrato de descuento configurándose la cesión como una gestión de cobro.

II. En el *Factoring de garantía o sin recurso*, el factor garantiza a su cliente el cobro efectivo de los créditos y, por tanto, el pago de estos a sus respectivos vencimientos.

En tal sentido, la Jurisprudencia<sup>61</sup> añade un servicio de garantía por el que se produce un traspaso del riesgo de insolvencia del deudor cedido, del empresario al factor, de forma que, producida la insolvencia, en los términos pactados en el contrato de *factoring*, esa no recae sobre el cliente cedente sino sobre el factor cesionario, sin que este pueda reclamar del cliente el importe de los créditos impagados. Es decir, en el *factoring* propio o sin recurso se produce una transmisión plena del crédito al cesionario, cesión que tiene una causa onerosa como es el pago al cedente del importe del crédito cedido, con las deducciones pactadas y en el plazo contractualmente previsto.

A lo que hemos de añadir que es necesario resaltar la aparición de una modalidad especial de *factoring*, conocida como *forfaiting*, que se dirige a hacer efectivo el cobro de créditos y pagos diferidos, a medio y a largo plazo.

El *forfaiting* se configura como una cesión sin recurso y recae sobre derechos instrumentados en pagarés, amparados por garantías bancarias o créditos documentarios. Existe además, un *factoring* propiamente internacional, orientando a la gestión de créditos derivados de operaciones de comercio internacional.

En suma, el contrato de *factoring* carece de una regulación propia y distinta en nuestro ordenamiento, aunque la cesión de créditos viene sometida, por su parte, a lo

---

<sup>60</sup> STS Sala de lo Civil 67/2001 de 2 de febrero. RJ 2001/1685.

<sup>61</sup> *Ibidem*.

establecido en los artículos 347 y 348<sup>62</sup> del Código de Comercio y supletoriamente a lo dispuesto por los artículos 1526 a 1536 CC.<sup>63</sup>

El *confirming* es otra de las figuras que presenta afinidades con el contrato de *factoring*. En el caso del *confirming* no se fusionan los créditos de los clientes sino sus deudas y la financiación consistirá en el pago de cantidades adeudadas por el cliente a su acreedor, lo que ha llevado a definirlo como el pago al contado y sin recurso de las exportaciones a crédito por una sociedad intermediaria o sociedad de *confirming*.

Y ello lleva a financiar al cliente el importe de los créditos, se le asegura el pago y se le descarga de la gestión de este, por lo que además de la financiación aparece el servicio administrativo. Por eso, la compañía cobrará por la gestión del pago, el interés de la cantidad pagada y además otro interés en los supuestos en que el cliente abone el importe de las facturas con fecha posterior a su vencimiento. *Factoring* y *confirming* son las dos caras de la misma moneda (gestión de pago y gestión de cobro).<sup>64</sup>

## 9.5. SERVICIOS Y CONDICIONES.

El contrato de *factoring*, que se califica como atípico, mixto y complejo<sup>65</sup>, está destinado a cumplir diversas finalidades económicas y jurídicas demandadas por el empresario mediante una sociedad especializada, que se integran en variadas funciones<sup>66</sup> de esta, como son principalmente la administrativa o de gestión, la de garantía y la de financiación.

### A) *Función administrativa o de gestión.*

Esta función aparece necesariamente en cualquiera de las modalidades que presenta la figura jurídica ya que la sociedad de *factoring* resulta ser la encargada de gestionar el

---

<sup>62</sup> Dispone el artículo 348 C. Com: “*El cedente responderá de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que hizo la cesión; pero no de la solvencia del deudor, a no mediar pacto expreso que así lo declare*”.

<sup>63</sup> PILOÑETA ALONSO, L.: *op. cit.*, pág. 362.

<sup>64</sup> DUTREY GUANTES, Y.: *op. cit.*, pp. 66-67.

<sup>65</sup> STS 195/2003 de 28 de febrero. RJ 2180/1997.

<sup>66</sup> A modo de ejemplo, en el contrato de *factoring* celebrado entre Banco Sabadell y Biover SV de contempla en una de sus cláusulas lo siguiente: “*En contraprestación el factor podrá efectuar anticipos, conceder financiación, garantizar la insolvencia o hacer gestiones de cobro de los créditos cedidos. Todo ello, junto con la cesión de los créditos queda regulado en las Estipulaciones Generales del presente contrato.*”

cobro de los créditos que le son transmitidos (cumplimiento de las cargas precisas para el cobro, requerimientos a los deudores, liquidación de las cuentas, etc.), permitiendo así al empresario prescindir de los medios y de los gastos administrativos que esta actividad requiere.<sup>67</sup>

La gestión de cobro es aquella por la que la sociedad del *factoring* se encarga de llevar a cabo actividades que permitan el cobro de los créditos incluidos en el contrato y que corresponden al cliente<sup>68</sup>. Ello produce una liberación en el empresario respecto de la llevanza de la contabilidad y sus tareas se simplificarán a una sola cuenta en la que se relaciona con la entidad de *factoring*. De esta forma, el empresario verá cómo sus gastos administrativos y contables se habrán reducido notablemente, derivados de la gestión de sus créditos gracias a este servicio.

El *factoring* no hace sino reflejar un proceso de descentralización o especialización empresarial en materia de gestión de créditos, en virtud del cual el empresario transfiere a un agente externo un sector de su actividad que funcionalmente es ajeno al objeto de producción de bienes y servicios que justifica su actuación en el mercado.<sup>69</sup>

A pesar de que este servicio o función que ofrece el *factoring* sea inherente a cualquier modalidad que se presente, no se deja de contemplar expresamente en el formulario o contrato.

#### B) *Función de garantía*

Aparte de gestionar el cobro y liberar a la empresa de los trámites administrativos, el contrato de *factoring* otorga la posibilidad de que la empresa factor asegure el cobro y libere al empresario ante la insolvencia del deudor cedido o, según el Tribunal Supremo<sup>70</sup>, la función de garantía actúa sobre créditos previamente aprobados y la sociedad de *factoring* viene a asumir el riesgo de la insolvencia de los deudores cedidos.

Y así, aparece una serie de condiciones y estipulaciones de carácter económico que la empresa factor debe de cumplir para que pueda acogerse a esta función de garantía. De esta forma, el empresario estará protegido frente a las consecuencias patrimoniales

---

<sup>67</sup> GARCIA DE ENTERRÍA, J.: Contrato de factoring y cesión de créditos, Ed. Civitas, Madrid, 1995, pág. 40.

<sup>68</sup> TS Sala de lo Civil 622/2007 de 31 de mayo.

<sup>69</sup> GARCIA DE ENTERRÍA, J.: op. cit., pág. 41.

<sup>70</sup> STS Sala de lo Civil 622/2007 de 31 de mayo. RJ 2168/2000.



negativas que de una situación de insolvencia puedan nacer. Por ejemplo, la cláusula sexta del contrato suscrito entre Finanmadrid Entidad de Financiación S.A. y Viveros Repoblaciones de Galicia S.A. dispone que “*será cuenta del factor el riesgo de insolvencia de los deudores declarada judicialmente, si bien esta no será necesaria en caso de que la insolvencia del deudor sea notoria y manifiesta*” y a continuación se expresan las condiciones a las que queda sometida la asunción del riesgo de insolvencia por el factor.<sup>71</sup>

Perspectiva esta que permite canalizar el contrato de *factoring* con una finalidad de corte asegurativo similar a la del seguro de crédito, por medio de la cual se obtiene cobertura frente a un determinado riesgo que es transmitido a un empresario externo especializado en su previsión y administración.<sup>72</sup>

Lo que es habitual en la práctica, es que la sociedad de *factoring* establezca límites crediticios de cada tipo de cliente o por un cómputo global y no entre a analizar cada crédito de forma independiente.

Normalmente, la asunción de riesgos o el riesgo cubierto por parte de la sociedad de *factoring* es objeto de una clara definición y delimitación, extendiéndose la cobertura del riesgo de impago del deudor ocasionada por una situación de insolvencia declarada judicialmente.

En suma, en la relación jurídica que presenta la figura, prima el concepto de riesgo donde la empresa de *factoring* tiene que valorar la viabilidad y garantías que se le ofrecen para recuperar el dinero anticipado.

### C) *Función de financiación*

Desde una perspectiva económica, la función de financiación es la más frecuente en esta figura contractual debido a que son las entidades financieras las más usuales para prestar servicios relacionados con el *factoring*. Sin embargo, la función de financiación no es estrictamente necesaria para construir este contrato, resaltando el predominio los aspectos financieros en su configuración.

---

<sup>71</sup> STS Sala de lo Civil 67/2001 de 2 de febrero. RJ 2001/1685.

<sup>72</sup> GARCÍA DE ENTERRÍA, J.: *op. cit.*, pág. 42.



La función de financiación (que a priori tiene el carácter de fundamental dentro de una estructura de estrategia de mercado para una entidad mercantil), permite la obtención por parte del empresario de anticipos respecto del importe de los créditos transmitidos a la sociedad de factoring, de tal manera que el empresario gana mayor liquidez para diversas actividades que el mercado exige.

En la actividad de financiación, la empresa de factoring anticipa al empresario-cliente el importe de los créditos transmitidos, mediante el establecimiento de un porcentaje que actúa como precio. De este modo, se consigue liquidez y operatividad comercial.<sup>73</sup>

Consecuencia de lo anterior, nos lleva a resaltar que el *factoring* presenta diversas ventajas, además de las lógicas de tener mayor liquidez (descuentos por pronto pago, ahorro en el gasto, etc.), encontramos la seguridad y la cobertura para el empresario de poder comenzar una posible expansión de su actividad, así como la disponibilidad para invertir en nuevas fuentes de negocio.

A lo anterior hay que añadir la posibilidad de obtener de esta forma límites de financiación superiores a los que serían accesibles a través de otros medios tradicionales, ya que vincular la concesión de anticipos por parte de la sociedad de factoring no solo a la solvencia del empresario, sino también a la de su clientela (lo que puede resultar sumamente ventajoso en épocas de restricción crediticia, por ejemplo).<sup>74</sup>

Si lo extrapolamos a la práctica, lo habitual es que este servicio financiero venga configurado como una opción del empresario, que puede solicitarlo en relación con los deudores que hayan sido previamente aprobados por la sociedad de *factoring*.<sup>75</sup>

En la misma línea, la Asociación Española de Factoring recomienda o predispone que en el contrato de factoring con recurso, se prevea expresamente la siguiente cláusula: “*se obliga a anticipar al cliente un porcentaje sobre los créditos cedidos en los términos que se establecen en las condiciones particulares de este contrato*” o “*el cliente podrá solicitar del factor anticipos sobre los importes de las remesas de documentos de créditos cedidos.*”

A modo de ejemplo, en el contrato celebrado entre las mercantiles Financiamadrid Entidad de Financiación S.A. y Viveros Repoblaciones de Galicia S.A., se dispone en

<sup>73</sup> TS Sala de lo Civil 622/2007 de 31 de mayo. RJ 2168/2000.

<sup>74</sup> GARCÍA DE ENTERRÍA, J.: *op. cit.*, pág. 49.

<sup>75</sup> *Ídem.*



su cláusula cuarta que ``El cedente podrá solicitar del factor la percepción anticipada de los créditos comerciales cedidos y vencidos''.<sup>76</sup>

Entre las prestaciones ofrecidas por la sociedad, se establece la posibilidad de anticipar el importe de los créditos transmitidos al empresario para procurarle una situación de liquidez, que en determinadas ocasiones, se unen a otros servicios complementarios como pueden ser la contabilidad de ventas, la realización de estudios de mercado, la investigación y la selección de clientela.

De otra parte, cuando se asume la función de financiación, pero sin concurrencia de la de garantía, las cesiones de crédito efectuadas en virtud del contrato de *factoring* se estiman como plenas en atención al artículo 348 C.Com.<sup>77</sup>

Luego en las situaciones en que la cesión de un determinado crédito se realiza a los exclusivos efectos de su cobro, todas las transmisiones que provengan de un contrato de *factoring* originan plenos efectos traslativos de la titularidad de los créditos cedidos.

No hay que olvidar, por último, que el contrato de *factoring* puede no contener la función de financiación ya que, tal y como ha quedado señalado, ninguna de las funciones es de obligatoria presencia en la figura, sino que su composición en cada caso concreto depende de las necesidades de las partes y por lo tanto de la autonomía privada de estas.<sup>78</sup>

El *factoring* no atiende a un modelo de relación contractual en concreto, sino que a lo largo de su desarrollo o evolución, pueden aparecer diferentes operaciones de distinta naturaleza jurídica o comercial, de entre las que cabe destacar:

- 1) Servicio de cobro de los créditos con pago aplazado concedidos por la empresa a sus clientes por suministro de bienes o servicios, mediante una comisión.
  
- 2) Llevanza de la contabilidad de clientes y de las gestiones y acciones para el cobro de impagados, es decir, funciones de gestión administrativa que pueden abarcar muchas facetas.

---

<sup>76</sup> STS Sala de lo Civil 67/2001 de 2 de febrero. RJ 2001/1685.

<sup>77</sup> STS Sala de lo Civil 80/2003 de 11 de febrero. RJ/1003/938.

<sup>78</sup> DUTREY GUANTES, Y.: *op. cit.*, pág. 63.



3) Análisis por parte de la entidad de crédito, de la solvencia de los clientes actuales de una empresa a efectos de su calificación, para la determinación de un límite de crédito y para considerar aptas para su descuento o anticipo las facturas o efectos en que se instrumenta el cobro, cuando la operación de factoring se concierta sin recurso.

En la práctica, difieren bastante los contratos de *factoring* para operaciones de empresas exportadoras, de aquellos otros concertados para el cobro de ventas en el interior del país. En este último caso, bastantes entidades de crédito calificar independientemente cada cliente a cargo del cual va a presentarle facturas la empresa que concierta el *factoring* y, si la operación es sin recurso, no solamente realiza el estudio al que antes se hizo referencia, sino que también informa fehacientemente al deudor.<sup>79</sup>

4) Realización de estudios de mercado y formación de personal.

Con todo, nos encontramos frente a una fórmula contractual que admite la realización de prestaciones complementarias pero que, en todo caso, se encuentran fuera de la actividad central de transmisión de créditos.

## 9.6. PRINCIPIOS RECTORES EN EL CONTRATO DE FACTORING.

La cláusula de globalidad hace referencia al compromiso del cliente de ofrecer la transmisión de todos los créditos que tenga frente a terceros derivados de su actividad mercantil.

Evita este principio que el cliente ceda únicamente los créditos con dificultades para su cobro o inseguros, cobrando directamente sin colaboración de la empresa de *factoring* los créditos con menos riesgo, ya que, sino la empresa de *factoring* vería seriamente reducido su rendimiento, al operar solo con créditos defectuosos.<sup>80</sup>

Por tanto, en este punto, tanto la función de garantía del *factoring* como el contrato de *factoring* en su núcleo esencial, viene marcado por la presencia del **principio de**

---

<sup>79</sup> AZNAR DOMINGO, A.: *op. cit.*

<sup>80</sup> DUTREY GUANTES, Y.: *op. cit.*, pág. 76.



**globalización**, en virtud del cual “*el empresario se obliga a transmitir todos los créditos que genere su actividad profesional: se evita así que el empresario pueda verse tentado a transferir solo los créditos de menor calidad, a la vez que se permite a la entidad de factoring distribuir y neutralizar debidamente el riesgo correspondiente mediante la realización de un gran número de operaciones*”.

También hay que resaltar la cláusula de **exclusividad**, que implica que el cliente no puede celebrar durante la duración o vigencia de su contrato otros con empresas de *factoring* distintas. Herramienta que se adopta para evitar que los créditos más afortunados, con menos riesgo y más seguros, los cobre directamente el exportador o se cedan a una empresa, y el resto más inseguros, queden asignados a una empresa de *factoring* distinta.<sup>81</sup>

En diversos contratos se hace referencia también al principio de continuidad y de buena fe. El **principio de continuidad**, como su propio nombre indica, hace perdurar en el tiempo las relaciones entre la empresa de *factoring* y el cliente. No obstante, este principio, y sin perjuicio de la tendencia de mantenimiento de la relación, los contratos son temporales, normalmente de un año con prórroga tácita y pudiendo producirse la rescisión voluntaria por ambas partes si deja de interesar a alguna de ellas la relación contractual que les unía.<sup>82</sup>

El **principio de buena fe** es una constante en estos contratos, siendo una prórroga lógica del principio de continuidad. El cliente ha de poner todos los medios para que las operaciones de la empresa de *factoring* lleguen a buen fin ya que, ante todo, está tratando con sus deudores.

Cuanto más cómoda sea para el deudor la relación, mejor repercusión tendrá en los propios intereses del cliente. Por consiguiente, la buena fe no puede ser extraña a la propia conformación de los usos normativos y de los mandatos legales. Pero, al mismo tiempo, su virtualidad de principio general del Derecho comporta, por definición, que su plasmación no puede reducirse a lo establecido en la ley o en los usos. “*Va más allá: es el último canon hermenéutico que, entendido en sentido objetivo, utiliza el legislador*

---

<sup>81</sup> *Ídem*, pág. 77.

<sup>82</sup> *Ídem*, pág. 78.

*para tratar de que en todo momento los efectos del contrato se adecuen a las reglas de conducta socialmente consideradas como dignas de respeto.”<sup>83</sup>*

La doctrina jurisprudencial<sup>84</sup> ha declarado que el principio de buena fe sanciona todos aquellos comportamientos que en la ejecución del contrato resulten contrarios a los deberes de lealtad y corrección debida respecto de lo acordado y de la confianza que derivó de dicho acuerdo.

## **10. EL CONTRATO DE ENGINEERING**

### **10.1. CONCEPTO.**

Hemos de partir, en orden a la conceptualización de esta figura, de la postulación adoptada por el jurista español Massaguer, dándole mayor énfasis al contenido de las prestaciones. En este sentido, la **“Licencia de *know how*”** (término empleado por este autor en vez de Contrato de *know how*) es aquel negocio jurídico celebrado entre personas físicas o jurídicas, en virtud del cual, una de ellas (el licenciante) titular de un *know how*, autoriza a su contraparte (el licenciario o receptor), a explotarlo durante un tiempo determinado.

Fin este, por el que se obliga el licenciario o receptor a satisfacer un precio cierto fijado normalmente en forma de suma de dinero calculada en función del volumen de fabricación, ventas de productos o servicios realizados con el empleo del *know how* negociado.<sup>85</sup>

Lo que llevó al mencionado autor a referirse al contrato de Licencia de *know how* que *“know how es la información que, sin reunir los requisitos necesarios para acceder al sistema de patentes, sirve para la fabricación de un determinado producto (formulas, recetas, utensilios, herramientas) o, en general, para solucionar determinados problemas técnico-empresariales. Igualmente es know how la información complementaria obtenida en la explotación de una tecnología protegida por patente. Finalmente, también es know how la información que encierra invenciones patentables,*

---

<sup>83</sup> LASARTE ALVAREZ, C.: *op. cit.*, pág. 120.

<sup>84</sup> STS 419/2015, de 20 de julio; 254/2016, de 19 de abril; 593/2016, de 5 de octubre.

<sup>85</sup> AZNAR DOMINGO, A.: *“Engineering y contrato de franquicia”*, Derecho Civil IV, 2017. Disponible en <http://docencia.aznar-abogados.com> (Fecha de última consulta: 12 de agosto de 2021).



*pero que permanece fuera del sistema de patentes, sea porque su titular carece de medios financieros para obtener y mantener patentes paralelas en diversos Estados o porque lo juzga más conveniente para su política empresarial, dada la brevedad del ciclo vital de la tecnología en cuestión o, por el contrario de su longevidad”.*<sup>86</sup> Esta definición, además de presentarnos y desglosar un concepto muy completo de la figura del *know how*, nos permite llegar a diferenciar entre *know how* y patente.

Consideración conceptual que ha llevado a Farina a determinar que este concepto se originó en del Derecho Anglosajón: *“La expresión know how - elipsis de know how to do it– es de origen norteamericano, y circula desde hace varias décadas en el lenguaje corriente del comercio internacional. Se refiere, dentro de dicho ámbito a la pericia técnica y a la habilidad practica necesaria para ejecutar fácil y eficientemente una operación complicada, destinada a producir bienes y servicios”.* Otros autores como Cabanellas identifican al *know how* como conocimientos técnicos: *“En general, y salvo las aclaraciones que sean pertinentes, la expresión know how, utilizada en la literatura jurídica en lenguas extranjeras, será traducida como conocimientos técnicos.”*<sup>87</sup>

Esta figura encontraba acomodo en el derogado Real Decreto 1750/87 de 18 de diciembre, por el que se liberalizaba la transferencia de tecnología y la prestación de asistencia técnica extranjera a empresas españolas, al que expresamente aludía el artículo 1 a), refiriéndose al mismo como aquellos *conocimientos secretos no patentados aplicables a la actividad productiva.*

Modalidad contractual que el Tribunal Supremo<sup>88</sup> ha definido como *“la serie de conocimientos o métodos con posibles aplicaciones industriales o mercantiles, es decir, el saber hacer que puede tener por objeto elementos materiales y elementos inmateriales, bien se considera que sea un bien en sentido económico determinado por tratarse de una situación de hecho consistente en que las circunstancias de la empresa que constituyan el objeto de secreto son desconocidas para terceros o que el aprendizaje o la adquisición de experiencias por estos puede resultar dificultoso, o ya que se trata de un bien en sentido técnico jurídico, por poseer las características*

---

<sup>86</sup> MASSAGUER FUENTES, J.: *El contrato de licencia de know how*, Ed. Librería Bosch, Barcelona, 1989, pág. 39.

<sup>87</sup> SEGURA MENA, R.E.: “El contrato de know how y licencia de know how”. *Revista el foro*, núm.12, pág. 46.

<sup>88</sup> STS de 24 de octubre de 1979. RDJ 1979/756.

*propias de esta idea, como son el valor patrimonial y la entidad para ser objeto de negocios jurídicos.”*

## 10.2. NATURALEZA JURÍDICA.

Este contrato no presenta unanimidad en relación con su naturaleza, ya que es incuestionable que estamos ante una figura contractual atípica y que son pocos los autores que han investigado acerca de este contrato.

El contrato de *engeneering* nace para cumplir con una gran variedad de obligaciones, por eso, enmarcar una licencia de *know how* dentro de un esquema contractual típico o tradicional carece de sentido práctico.

En todo caso, la licencia de know-how se constituye como un contrato legalmente típico, consensual, oneroso<sup>89</sup> y conmutativo, bilateral y sinalagmático ya que nacen obligaciones y derechos para ambas partes; y de tracto sucesivo.

Al respecto, el Tribunal Supremo<sup>90</sup> cuando se refiere a los contratos de *engineering*, señala que *“nuevo tipo contractual surgido en los últimos años en el extranjero y que ha estudiado la doctrina mercantilista mas no tiene traducción en nuestro derecho positivo, existiendo en él elementos de contrato de obra, de servicios, suministro de bienes de equipo, etc.”*

Lo que deriva a hacer primar como opinión mayoritaria que los contratos de cesión y licencia de *know how* revisten naturaleza mercantil, sobre la base de que el objeto de estos es un bien material al que se deben extender las normas de los bienes muebles.

Su finalidad económica coincide con la de la compraventa para uso comercial, empresarial o industrial, y quien adquiere la posibilidad de explotar un *know how* mediante un contrato de cesión o licencia, actúa de igual modo que lo establece el artículo 325 del Código de Comercio para el comprador, esto es, con una finalidad inmediata de inversión y de ánimo de lucro.<sup>91</sup>

---

<sup>89</sup> Se permite también la creación de este contrato a título gratuito. No obstante, como nos indica nuestro autor Massaguer, estaríamos ante un negocio jurídico bilateral imperfecto donde el licenciataria en todo caso queda sometido al cumplimiento de la obligación de confidencialidad.

<sup>90</sup> STS (Sala de lo Social) de 27 de junio de 1988 (RJ 19885471).

<sup>91</sup> RAMOS QUINTANA, M.C.: *op. cit.*, pág. 8.

En este sentido se pronuncia Massaguer<sup>92</sup> que califica este contrato de comercial y le atribuye naturaleza mercantil: “*En suma, el contrato de licencia de know how presenta los factores (objeto, función económica, intención del adquirente) a que el Código de Comercio liga la mercantilidad de la compraventa, amén de la proximidad estructural entre licencia y compraventa, por lo que es lícito sostener que el contrato de licencia de know how es un contrato mercantil.*”

Aunque la discusión en este aspecto queda en un segundo plano si lo comparamos con la flexibilidad, a veces problemática, que plantea su *atipicidad*.

### 10.3. RÉGIMEN JURÍDICO.

El contrato de ingeniería, mejor conocido como la figura del *know how*, no solo es protegida hoy en día por nuestro ordenamiento nacional, sino además, por la normativa de Derecho Internacional; de una parte, en orden a delimitar sus formas de instrumentalización como de otra, para establecer formas de proteger a la propiedad intelectual.

El contrato de licencia de *know-how* es un contrato atípico y por ello, se regirá por aquellos acuerdos establecidos entre las partes en base a los principios de libertad contractual y autonomía privada reconocido en el artículo 1255 CC.

No obstante, durante la construcción del contrato de licencia o cesión de *know how* encontramos diversas figuras contractuales afines en las que se puede sostener su régimen jurídico, tales como el contrato de transmisión de patentes y del contrato de cesión y licencia de patentes del artículo 74 y ss. de la Ley de Patentes<sup>93</sup>, la regulación análoga del contrato de compraventa -arts. 325 y ss. del Ccom y 1445 y ss. del CC- y las normas reguladoras del arrendamiento de cosas, de servicios y de obra recogidos en los artículos 1542, 1583 y ss., 1588 y ss., del Código Civil.

Junto a lo anterior, operan todas aquellas normas de derecho común del ámbito mercantil en materia de obligaciones y contratos. Y ante la ausencia de regulación, esta deberá ser suplida por las disposiciones contempladas en el Código Civil en relación

---

<sup>92</sup> SEGURA MENA, R.E.: *op. cit.*, pág. 54.

<sup>93</sup> Ley 24/2015, de 24 de julio, de Patentes. BOE núm. 177, de 25/07/2015.

con la capacidad de las partes, incapacidad, consentimiento, vicios de la voluntad, límites a la autonomía privada, etc.

Habida cuenta que, los pactos contractuales fijados en el negocio jurídico estarán sometidos a las exigencias de ámbito nacional sobre la defensa de la competencia (Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia), así como a la normativa comunitaria en esta materia (Reglamento (CE) nº 1/2003 del Consejo, de 16 de diciembre de 2002), la normativa fiscal aplicable a la transacción y, en su caso, las normativas sobre transferencia de tecnología extranjeras en España. Aparte de esto, será aplicable cuando intervengan dos empresas y entre ellas se establezcan acuerdos puros de licencia de *know how*, acuerdos mixtos de licencia de *know how/patente* y *know how/patente/marca o nombre comercial*.<sup>94</sup> Por lo que dado que nos encontramos ante un tipo de contrato caracterizado por su atipicidad, esta circunstancia puede revelar cierto grado de inseguridad.

En este sentido, resulta fundamental que la redacción de este contrato sea muy cuidada y que las partes prevean todas aquellas discrepancias que puedan surgir durante su vigencia, sobre todo cuando entren en juego elementos de internacionalidad y resultan de especial relevancia determinar el derecho aplicable en cuanto al fondo y a los casos no regulados contractualmente, resultando de aplicación los principios del Derecho Internacional Privado sobre conflictos en materia de contratos,

De este modo, resultarán aplicables las disposiciones contenidas en el artículo 11 CC. en relación a la ley del país en la que se otorgue el contrato, el artículo 10.5 CC. como pacto de sumisión territorial a la ley que las partes hayan previsto expresamente; en su defecto, la ley nacional común a las partes; a falta de ella, la ley de residencia habitual común y, por último, la ley del lugar de celebración del contrato. La previsión del segundo párrafo del artículo 10.5 CC sobre contratos relativos a bienes inmuebles y bienes muebles corporales no será aplicable, pues el *know how* es un bien inmaterial y en consecuencia queda al margen de estas disposiciones.<sup>95</sup>

Dado que muchas entidades innovadoras están cada vez más expuestas a prácticas desleales (robo, copia no autorizada o espionaje económico), a la apropiación indebida de secretos empresariales o a la obtención, utilización o revelación ilícitas de dichos

---

<sup>94</sup> RAMOS QUINTANA, M.C.: *op. cit.*, pág. 9.

<sup>95</sup> *Ídem*, pág. 10.

conocimientos, ha aflorado la reciente Ley de Secretos Empresariales<sup>96</sup> (ante la falta de instrumentos jurídicos eficaces), con la finalidad de proteger los derechos de propiedad industrial e intelectual y dotar de seguridad jurídica la utilización de la confidencialidad como herramienta estratégica y de transferencia de conocimientos.

Junto a ello, la Ley de Secretos Empresariales trata de garantizar que la competitividad, que se sustenta en el saber hacer y en información empresarial no divulgada, esté protegida de manera adecuada, mejorando así las condiciones y el marco para el desarrollo y la explotación de la innovación.<sup>97</sup>

#### 10.4. SUJETOS.

En el contrato objeto de análisis intervienen, de un lado, el llamado cedente o licenciante, que es la persona física o jurídica que posee y transmite el uso de aquellos conocimientos técnicos y, por otro lado, se encuentra el cesionario o licenciataria que, que es la persona física o jurídica que recibe los conocimientos técnicos o que queda autorizado para su uso. Aunque la determinación de las partes intervinientes en este tipo contractual parece clara, no lo es en cuanto a la terminología a usar para designarlas.

Pues, si se emplean acepciones como licenciante o licenciataria o cedente y cesionario, solo se estará refiriendo al permiso (licencia o cesión) sobre el uso y explotación y no englobaría la transmisión por venta. Al igual que se utilizan términos como vendedor y comprador solo encuadraría la venta del *know how* mas no la cesión, además se confundiría con los sujetos del contrato de compraventa de la figura del artículo 1445 Código Civil. Por ello, el término más adecuado a emplear sería el de transmisor y receptor pues la misma permite encuadrar la actividad de cesión y venta, es decir, el transmisor puede cederle o vender su *know how* y el receptor sería el beneficiario de este y de esta manera no se confundiría con otras figuras contractuales.<sup>98</sup>

---

<sup>96</sup> Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales. BOE núm. 45 de jueves 21 de febrero de 2019.

<sup>97</sup> Preámbulo de la Ley 1/2019, de 20 de febrero, de Secretos Empresariales. BOE núm. 45.

<sup>98</sup> AZNAR DOMINGO, A.: “*Engineering y contrato de franquicia*”, Derecho Civil IV,2017. Disponible en <http://docencia.aznar-abogados.com> (Fecha de última consulta: 12 de agosto de 2021).

## **10.5. CARACTERÍSTICAS Y CONTENIDO.**

En primer lugar, la característica más importante que presenta el contrato de *engeneering* es que es un contrato atípico que ha aparecido en nuestra vida jurídica en consecuencia del ejercicio de prácticas y usos comerciales del *know how* que, aunque encuentra protección legal, se ha dejado a la libre voluntad de las partes el establecimiento de las cláusulas y estipulaciones específicas en cada contrato.

Estamos ante un contrato consensual ya que se deja a las partes un amplio margen de negociación (duración, pagos, tipo de secreto, etc.). A su vez, es un contrato oneroso, no obstante, esta no es una característica de todos los contratos de *know how*. En tal sentido, como dice Massaguer: “*El contrato de licencia de know how es un contrato oneroso por naturaleza. No obstante, es imaginable que la licencia del know how se realice a título gratuito, con lo que se estaría ante un negocio bilateral imperfecto*”.

En suma, es un contrato claramente bilateral porque desde su inicio genera obligaciones para las partes involucradas, y de tracto sucesivo porque las obligaciones se irán manteniendo y ejecutando a lo largo de la vigencia del contrato.

### **10.5.1. TIPOLOGÍA.**

La doctrina no es unánime a la hora de clasificar o determinar los tipos de licencia de know-how que existen. En resumen, se debate si se puede diferenciar entre el *know how* técnico y el *know how* comercial.

Cuestión que es necesario dilucidar antes de entrar a analizar la característica de los conocimientos que se transmiten a través de este contrato y si estos tienen o no carácter comercial.

Pues es evidente que hoy en día, existe el tipo de *know how* comercial el cual es transmisible y que la discusión doctrinal existente en este punto es propia de definiciones que no contemplaban los conocimientos comerciales del contrato de *know how* y que solo se centraban *stricto sensu* en aquel contenido puramente industrial y, hoy en día, los conocimientos comerciales son de tanto valor como los técnicos y es por eso por lo que es posible hablar de un *know how* técnico y de uno comercial. Ello

permite indicar que *el know how* está comprendido por conocimientos técnicos, comerciales, de administración, etc, como ha expuesto SEGURA MENA.<sup>99</sup>

### 10.5.2. OBLIGACIONES DEL TRANSMITENTE O CEDENTE.

La primera de las obligaciones a deber del transmitente o cedente es la plena puesta a disposición del know-how al cesionario/adquiriente. Es decir, es obligación y función del sujeto activo de la relación contractual la realización de todo lo necesario para que el cesionario reciba todos los conocimientos técnicos secretos que han sido objeto del contrato, del mismo modo que de forma análoga el arrendador se compromete a entregar la cosa objeto del contrato (art. 1554.1 CC).

En esfera, la cosa cambia dependiendo del nivel tecnológico que tenga la empresa que adquiere los conocimientos tecnológicos, ya que si entre las empresas existe el mismo nivel tecnológico, la puesta a disposición puede resumirse simplemente en la entrega de documentos técnicos, mientras que, si el receptor es tecnológicamente inferior, será necesaria una mayor intervención del cedente/transmitente, quien deberá de prestar asistencia técnica, formar al personal, suministrar componentes específicos necesarios para la ejecución del *know how*.<sup>100</sup>

En segundo lugar, también es de obligación del transmitente/cedente el proveer de toda aquella información que sea vital para el logro de los fines que persigue el contrato, acordándose, en su caso, la prestación de asistencia técnica cuando se estime oportuno.

La asistencia técnica prestada por el cedente está sometida al **principio de diligencia profesional**, pues el proveedor de la información, así como los técnicos que la ejecuten, deberá de actuar con la máxima diligencia que cabría de esperar de un diligente empresario. Con aire decimonónico, describe la normativa mercantil (1.124 CC) la obligación del empresario de actuar con la debida diligencia en el desempeño de sus funciones.

Igualmente, se desprende del principio general de la **buena fe**, el mantenimiento del secreto de los conocimientos técnicos que han sido objeto del contrato de cesión o

---

<sup>99</sup> SEGURA MENA, R.E.: pág. 49.

<sup>100</sup> RAMOS QUINTANA, M.C.: *op. cit.*, pág. 10.

licencia de *know how*, porque de no ser así, este perdería su valor. Aunque esta circunstancia no haya sido expresamente prevista dentro del contenido del contrato de licencia o cesión del know-how, se debe de interpretar recogido explícitamente dentro del artículo 1557 CC en cuanto a la prohibición de alterar la forma del *know how* y como hemos dicho, del principio de la buena fe en los contratos mercantiles (art. 57 C.com).

### 10.5.3. OBLIGACIONES DEL ADQUIRIENTE O CESIONARIO.

La primera carga a la que se encuentra obligado el adquirente o cesionario constituye el pago de la cantidad acordada en concepto de contraprestación a la transmisión de los conocimientos técnicos de *know how*, salvo que se haya pactado expresamente la gratuidad de la relación obligatoria. El pago, por tanto, opera como acto o hecho jurídico en virtud del cual se cumple con la obligación o con la prestación debida. De ahí que el artículo 1156 CC entienda por pago cuando “se hubiese entregado la cosa o hecho la prestación en que la obligación consistía”. En concreto, las formas más usuales consisten en el pago de una suma única de dinero (*forfait*<sup>101</sup>) o en rentas periódicas (*royalties*<sup>102</sup>).<sup>103</sup>

Otro aspecto importante, dado el **carácter secreto**<sup>104</sup> del contrato de licencia de *know how*, corre a cargo del adquirente la **obligación de confidencialidad** aún cuando esta no se encuentre expresamente contenida en el contrato. A lo que hemos de añadir que el receptor se encuentra también obligado a no revelar frente a terceros los conocimientos adquiridos y a adoptar todas aquellas medidas necesarias para que la información mantenga su carácter secreto o que terceros puedan apoderarse de la misma.

Esta cláusula, que se impone cuando se cede el uso y explotación del *know how*, tiene por objetivo proteger el secreto de los conocimientos técnicos ante su posible

---

<sup>101</sup> Según la RAE: El contrato hecho a *forfait* es aquel realizado mediante un procedimiento de comprar o vender un conjunto de cosas o servicios conviniendo anticipadamente un precio global.

<sup>102</sup> Según la RAE: Cantidad que se paga al propietario de un derecho a cambio del permiso para ejercerlo y, en especial, el dinero que debe percibir el titular de una patente a cambio del permiso para su explotación comercial. Es un anglicismo evitable, que puede sustituirse por equivalentes españoles como *regalía* o *canon*.

<sup>103</sup> RAMOS QUINTANA, M.C.: *op. cit.*, pág. 12.

<sup>104</sup> La STS Sala de lo Civil núm. 474/2017 de 20 de julio. RJ/2017/4145 analiza este aspecto.

revelación o la eventualidad de que el receptor comercialice con ellos. La cuestión sobre confidencialidad surge aún en la etapa de negociación, específicamente en los términos de la provisión de los conocimientos técnicos, siendo aconsejable redactar un pre-convenio de confidencialidad que especifique la fecha, la cantidad y el modo en que se revelara la información, así como, los respectivos derechos y obligaciones de las partes, siendo el baremo o la medida para una *culpa in contrahendo* o responsabilidad precontractual cuando se falte a lo estipulado.<sup>105</sup>

En otros ámbitos, se emplean utilizar cláusulas donde se delimite territorialmente la aplicación del *know how* al receptor siendo su obligación respetar dichas limitaciones. Normalmente, esta circunstancia se materializa a través del establecimiento de una cláusula de territorialidad.

Seguidamente, también será posible que contractualmente las partes dispongan un acuerdo enlazado (*tying arrangements*), por el que el receptor se obliga a adquirir productos o recibir servicios propios del cedente o de una empresa por el designada, constituyendo este extremo una condición para la explotación del know-how.<sup>106</sup>

En último lugar, hay que resaltar, es usual el establecimiento de pactos típicos de no concurrencia en el sector o de obligaciones expresas de no competencia con el cedente en determinados casos, llegando incluso a prohibir al receptor la investigación y desarrollo o la adquisición de nuevas tecnologías para con terceros, en concordancia con el principio de libertad de competencia.

#### 10.5.4. OTRAS CLÁUSULAS Y OBLIGACIONES.

Independientemente de las obligaciones y cláusulas analizadas *ut supra*, se han de señalar otras con distinta naturaleza pero que las partes contratantes suelen tenerlas presentes en la práctica:

a) Cláusula sobre las mejoras: Al ser el contrato de know how fruto de los avances tecnológicos, es frecuente que durante la vigencia del contrato se descubran mejoras en lo que respecta a su rendimiento. Realización de mejoras que es una peculiaridad en este

---

<sup>105</sup> BENAVENTE CHORRES, H.: “El contrato de know how o de provisión de conocimientos técnicos: aspectos a ser considerados para su regulación normativa”. Revista Ius Et Praxis, núm. 2, 2014, pág. 441.

<sup>106</sup> RAMOS QUINTANA, M.C.: *op. cit.*, pág. 12.

tipo de contratos y que debe de ser pactado expresamente ya que el receptor no está obligado a realizarlas.

Las formas más comunes en virtud de la cual las partes pueden convenir acerca de la ejecución de mejoras es la siguiente: a) Imposición de la obligación de utilizar mejoras, b) Obligación de realizar mejoras, c) obligación de comunicar mejoras y, d) obligación de reconocer derechos sobre las mejoras.

En lo que concierne a la obligación de comunicar las mejoras es conocido en la doctrina como “*Grant Back Clause*” y presupone la obligación de comunicar a la contraparte todas las mejoras y modificaciones que el uso del *know how* ha deparado, como ha señalado BENAVENTE CHORRES<sup>107</sup> y que por su especial significación y trascendencia en el ámbito mercantil insertamos:

b) Cláusulas obligacionales:

- Obligación del receptor de no utilizar el *know how* cedido para crear nuevas instalaciones destinadas a terceros.
- Obligación del receptor de informar el mal uso del *know how*
- Obligación del receptor en no emplear el *know how* en territorios concedidos a otros receptores.
- Obligación de aplicar el nombre o marca del transmisor del *know how*.
- Obligación de accionar contra terceros infractores en ejercicio de la responsabilidad que tiene el receptor respecto de la confidencialidad del contrato.

c) Cláusula de Paquete de Licencia conocida como “*Package Licensing*”. Esta cláusula permite poner a disposición del receptor del *know how* un paquete de licencias no necesariamente vinculadas entre sí. Por ejemplo, la posibilidad de usar la patente o marca del transmisor.

d) La Cláusula de *Parallel Licensing*, consiste en la posibilidad de transmitir un mismo *know how* a diversos receptores ubicados en distintos países, los cuales, se encuentran asociados entre sí por una comunidad de intereses.

---

<sup>107</sup> BENAVENTE CHORRES, H.: *op. cit.*, pág. 447.



e) La Cláusula de *Most Favored License Provision* posibilita al receptor a exigir del transmisor las mejores condiciones que puede haber contratado con terceros. Es decir, esta cláusula opera cuando existen varios receptores y uno de ellos solicita la mejora de las condiciones o, al menos, la igualdad en las mismas.

f) Cláusula de *Cross Licensing*: Consiste en que el proveedor, para llegar a un producto determinado, requiere de una complementación, la cual, la posee un tercero. Por tanto, si el transmisor y el tercero se asocian en la provisión, se estará ante un *pooling*, en cambio, si se contrata con el receptor separadamente se estará ante un *Cross Licensing*.<sup>108</sup>

g) Cláusula de extinción del contrato, determinadas por los principios generales de obligaciones y contratos, pero quedando en la voluntad de las partes las causas de rescisión y resolución del contrato. De esta manera, podemos diferenciar tres por las que podrá finalizar el contrato de know how:

I. *Cumplimiento del plazo de duración*: Este supuesto solo es aplicable a la licencia de *know how* ya que el licenciante confiere un plazo determinado no indefinido de duración para explotar los conocimientos técnicos transmitidos, cosa que no ocurre cuando hablamos de cesión de know how.

II. *Denuncia o rescisión*: En virtud de esta, las partes podrán finalizar la relación jurídica existente a través de un acto libre y voluntario. Esta posibilidad se utiliza para supuestos de insolvencia de alguna de las partes, nacionalización de una empresa contratante, cambio de partes, alteración del objeto esencial del contrato, decisión judicial, etc.

III. *Resolución*: El contrato de cesión y licencia de know how podrá ser resuelto a través de la declaración de voluntad unilateral de una de las partes encuadrada en un supuesto de hecho previsto en la ley. Para ello, se ha de acudir a las causas de

---

<sup>108</sup> BENAVENTE CHORRES, H.: *op. cit.*, pág. 449.

resolución de los negocios jurídicos: incumplimiento de las obligaciones, cumplimiento defectuoso, el retraso en el cumplimiento, etc.<sup>109</sup>

## 11. CONCLUSIONES.

De los elementos y presupuestos enumerados cabe destacar las siguientes consideraciones:

**PRIMERA.** De la estructura contractual que impera en las figuras analizadas, dentro de las diversas tipologías que prevé el ordenamiento español, se infiere la inexistencia de un marco jurídico de regulación específica, dejando esta al amparo de la autonomía privada y libertad contractual, instrumentos jurídicos que han permitido la configuración de los contratos atípicos con el fin de evitar la desprotección y problemas de tutela de derechos. Ello ha llevado a tener que acudir con carácter supletorio a los principios básicos del derecho y a lo preceptuado por la normativa internacional presente en este ámbito.

Esta omisión no implica que el legislador positivo desconozca que se enfrenta a un fenómeno expansivo y progresivo que la globalización ha generado en el ámbito contractual, no solo nacional sino internacional.

Ello ha permitido reseñar la exigencia de que se enumere un denominador común de regulación a la mencionada situación, con el fin de poder brindar garantía, seguridad jurídica y eficacia al contenido de las prestaciones que conforman la base sustantiva del acuerdo preexistente entre los sujetos intervinientes en el desarrollo negocial.

La seguridad jurídica que ha generado el sistema de tutela antes mencionado, permite deducir un denominador común en lo concerniente al contenido base del objeto de las prestaciones que conforman la materia propia del acuerdo existente inter partes dinamizador del desarrollo negocial privado.

**SEGUNDA.** Función de normativización que no puede ni debe ser asignada de modo exclusivo a los principios rectores del derecho sustantivo privado, imperante en el ámbito de la teoría general de los contratos, pues tanto por el carácter y contenido de la

---

<sup>109</sup> RAMOS QUINTANA, M.C.: *op. cit.*, pág. 14.

prestación como por la condición subjetiva de sus protagonistas, sujeto interviniente, resulta ser que encuentra un mejor acomodo y ubicación en el ámbito del derecho mercantil.

Esfera esta última, que ha de ser conformada de manera laxa y flexible, lo que no implica el postular arbitrariedad en orden a su conformación, sino el poder alcanzar una adecuación favorable y óptima a los objetivos enunciados por las partes como fines esenciales y primordiales del contrato.

Posición interpretativa que no cabe entenderla ni restringida ni limitada a las categorías que el legislador nacional tradicionalmente ha enumerado de forma positiva, sino que la mencionada tipificación, debe entenderse como mero parámetro referencial ante la ausencia de solución al conflicto que pueda generar el cumplimiento o la eficacia de la heterogeneidad o complejidad de la prestación objeto del contrato.

**TERCERA.** De lo anteriormente enunciado, cabe inferir que el cauce preferente en orden a la solución de la problemática contractual, es el conjunto de figuras terminadas en *-ing*.

Es necesario resaltar la existencia de aspectos singulares en cada una de las sendas modalidades mencionadas, ya que el contrato de *engineering*, ofrece diversas ventajas, especialmente en el ámbito supranacional, pues presenta un panorama legal más prometedor y asienta su eficacia mas que en el carácter de atipicidad, en el principio de libertad contractual.

Por el contrario, la aludida condición de atipicidad resulta verse formalizada de modo puro y absoluto en el contrato de *factoring*, regla general que se ve confirmada, ya que existe su debida excepción y por ello hemos de mencionar la previsión normativa que en orden a la cesión de crédito prevé el Código de Comercio.

Con las enunciadas modalidades contractuales, no se puede garantizar que con ellas se de plena cobertura a la totalidad de prestaciones jurídicas que se hubieren originado o puedan originarse en el presente ámbito contractual, debido a la variabilidad prestacional que acontece en nuestro sistema.

## 12. BIBLIOGRAFIA

- BENAVENTE CHORRES, H.: “El contrato de know how o de provisión de conocimientos técnicos: aspectos a ser considerados para su regulación normativa.” *Revista Ius Et Praxis*, núm. 2, 2014, pág. 441-449.
  
- BLASCO GASCÓ, F.: *Instituciones de derecho civil: doctrina general de los contratos*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2017, pág. 50-51.
  
- DIEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del derecho civil patrimonial: Introducción. Teoría del contrato*, Ed. Thomson Civitas, Madrid, 2007, pág. 322-325.
  
- DUTREY GUANTES, Y.: *El contrato internacional de factoring*, Ed. Universidad complutense, Madrid, 2000, pág. 29-318.
  
- FERNANDEZ SEIJO, J.M.: “Contratos mestizos. Contratos atípicos, vinculados y complejos”, en AA.VV. (FERNANDEZ SEIJO, J.M., Dir.): *Contrato de agencia, distribución y franquicia*, Ed. Consejo General del Poder Judicial, 2007, pág. 381.
  
- GARCIA DE ENTERRÍA, J.: *Contrato de factoring y cesión de créditos*, Ed. Civitas, Madrid, 1995, pág. 40-49.
  
- GARCIA-PITA Y LASTRES, J.L.: *Derecho mercantil de obligaciones*, Ed. Bosch, Barcelona. 2010, pág. 3-614.
  
- LASARTE ALVAREZ, C.: *Derecho de obligaciones: principios de derecho civil*, Ed. Marcial Pons, Madrid, 2019, pág. 10-120.
  
- VERDUGO BRAVO, I.E.: “La relación entre la autonomía privada y los contratos atípicos”, *Ars Boni et Aequi*, núm. 4, 2008. Pág. 106-107.

- PAREJO GAMIR, R.: “Contratos administrativos típicos”, *Revista de administración pública*, núm. 55, 1968, pág. 386-394.
- MASSAGUER FUENTES, J.: *El contrato de licencia de know how*, Ed. Librería Bosch, Barcelona, 1989, pág. 39.
- MARTINEZ DE AGUIRRE ALDAZ, C.: “El contrato”. En AA.VV. (MARTINEZ DE AGUIRRE ALDAZ, C. Cor.): *Curso de Derecho Civil*, 4ª ed., Ed. Edisofer, Madrid, 2016, pág. 347-348.
- PILOÑETA ALONSO, L.: *Contratos mercantiles: contrato de facturación*, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pág. 359-362.
- RAMOS IBOS, T.M.: “El marco legislativo comunitario de los contratos de colaboración comercial”, AA.VV. (FERNANDEZ SEIJO, J.M., Dir.): *Contrato de agencia, distribución y franquicia*, Ed. Consejo General del Poder Judicial, Madrid, 2007, pág. 19-20.
- RAMOS QUINTANA, M.C.: “Aspectos jurídicos de los contratos de cesión y licencia de know-how en derecho español ”, *Revista e-Mercatoria*, Volumen 10, núm.1, enero-junio 2011, pág. 2-14.
- SEGURA MENA, R.E.: “El contrato de know how y licencia de know how”. *Revista el foro*, núm.12, pág. 46-54.

● **Webgrafía.**

- AZNAR DOMINGO, A.: “*Engineering y contrato de franquicia*”, 2017. Disponible en <http://docencia.aznar-abogados.com>
- AZNAR DOMINGO, A.: “*El contrato de factoring*”, 2017. Disponible en <http://docencia.aznar-abogados.com/modules.php?name=News&file=article&sid=607>
- <https://www.factoringasociacion.com/>
- <https://www.rae.es/>

