

Boletín informativo de Gestión de Conocimiento en el sur occidente colombiano



Agosto-1-2009

En este número

- 1 **Sumario**
- 2 **Contratación en gestión de conocimiento.** *Por: Maricel Rivas y Raquel Ceballos, Ph. D.*
- 8 **En nuestros próximos números...**

Sumario

La transferencia tecnológica pues, como es bien sabido, representa una temática de gran interés en los países industrializados por cuanto se hayan ávidos de adquirir nuevas tecnologías para posicionarse en el mundo de los negocios y dentro de los que se encuentran en vías de desarrollo constituye un motor de crecimiento económico para sus comunidades, por cuanto permite la creación de nuevas empresas, mejor posicionamiento de las existentes, ventas o concesiones de bienes y servicios.

Y para lograr la consolidación de estos objetivos estatales, empresariales y educativos se hace necesaria la interacción de diferentes áreas de conocimiento, dentro de las que mencionamos de manera enunciativa la administración de empresas, ingeniería, derecho, economía, finanzas.

En este orden de ideas, este documento pretende realizar un análisis del contenido de la contratación de gestión de conocimiento al interior de la universidad, brindando una alternativa que permita entender de manera simple los requerimientos básicos para la creación de este tipo de actos jurídicos; permitiendo que el lector se adentre dentro del concepto de derecho económico, categoría que facilita englobar la problemática y ofrecer soluciones articuladas teniendo como referencia múltiples áreas del conocimiento jurídico; ello como consecuencia a la capacidad que posee de incorporar "en una sola pieza las técnicas jurídicas y las técnicas de gestión que concurren a la solución de los problemas de organización de la vida de los negocios, tales como ellas se presentan cotidianamente para la empresa y dentro de la empresa" (Velilla Moreno, 2002)

Contratación en gestión de conocimiento

Por: Raquel Ceballos, Ph. D y Maricel Rivas.

Grupo de Gestión y Políticas Públicas

Esta categoría jurídica podemos incluirla dentro del derecho económico, el cual según VELILLA (2002:30) se constituye como propia de las sociedades industrializadas contemporáneas o dentro de las que desean serlo, utilizando para ello herramientas pertenecientes de a otras disciplinas del derecho que nos llevan a solucionar las nuevas expectativas que imponen los negocios, ya que los marcos jurídicos clásicos resultan rígidos e inadecuados a las necesidades que pueden presentar los negociantes.

El derecho económico pues, puede considerarse que surge a partir de las iniciativas de los particulares y podría entonces considerarse como privado o, como público al estar compuesto de normas que rigen las relaciones del Estado, los consumidores o usuarios de bienes o servicios producidos por las unidades económicas (VELILLA, 2002:40); concluyéndose que su naturaleza no es rígida, dependiente de la coyunturas y fluctuaciones sociales, teniéndose entonces que utilizar todas las normas que deban utilizarse dentro de las organizaciones, donde se mezclan diferentes disciplinas como son por ejemplo: derecho de sociedades, comercial, tributario, financiero y bursátil, administrativo, trabajo, comunitario, civil.

Circunstancia esta que se observara a continuación de manera palpable, porque si bien es cierta la base para la generación de un contrato tecnológico se enmarcará dentro de los principios del derecho civil y comercial, pero cuando nos adentremos en las tipificaciones contractuales podemos observar que los objetos contractuales tienen en origen por ejemplo en normas comunitarias.

Así, dentro de este marco utilizaremos la función organizadora de esta área del derecho para adentrarnos a un estudio del mundo contractual, necesario para la materialización de la gestión del conocimiento y transferencia a la sociedad donde interactúan los participantes en procesos de innovación e investigación que desean se reviertan dentro del entorno social, empresarial y estatal.

Erigiéndose el derecho económico como un reto, para los juristas ya no para revivir el matrimonio antiguo entre la ciencia y el derecho (donde los juristas además de filósofos eran matemáticos, estadistas, astrónomos, artistas, etc), sino como una forma de regular las aplicaciones, efectos y consecuentes riesgos o amenazas que trae consigo el progreso tecnológico. (ESTEVE PARDO, 1999:18)

Es conveniente aclarar que la contratación dentro de la gestión del conocimiento constituye una categoría especial en materia de contratos, por cuanto el objeto pretende regular situaciones jurídicas y negocios que se creen alrededor de la tecnología, su creación, comercialización, y protección frente a terceros, es decir es la inclusión de los avances intelectuales del hombre dentro de la esfera de los negocios contemporáneos por medio de los contratos.

Como es sabido las necesidades humanas han variado a través del paso del tiempo y lugares, fluctuando como consecuencia de las características de las sociedades en donde se encuentren los individuos; es por ello que las normatividades de los Estados resultan insuficientes para regular satisfactoriamente las relaciones de naturaleza jurídica que se generan al interior de sus relaciones económicas y más aún con el aballamiento que ha introducido el desarrollo de la tecnología en la modernidad.

Resultando como consecuencia que surjan actos jurídicos como resultado de las voluntades de los individuos encaminadas a la realización o no de una determinada actividad, y ello es a lo que denominamos ordinariamente como contratos, los cuales emergen como una función delegada del poder legislativo del Estado, mediante la cual los sujetos contractuales regulan una determinada relación que se erige como ley para ese caso determinado. Instituyéndose como una herramienta contemporánea para la consecución de bienes y servicios por parte de las personas sin tener que llegar a utilizar mecanismos violentos para dichas satisfacciones. (LAFONT PIANETA, 2005:174)

Sin embargo esta función delegada no es absoluta, ya que se encuentra circunscrita al cumplimiento de unos elementos básicos (de los cuales se hablarán más adelante) para que se pueda predicar su existencia en el mundo jurídico, y consecuentemente su oponibilidad frente a terceros. (OSPINA FERNANDEZ Guillermo, 1987:7)

En otras palabras, podemos mencionar que las codificaciones constituyen elementos supletorios a lo expresado en los contratos por la voluntad de los contratantes una vez hayan respetado las buenas costumbres, el orden público y los requisitos que la norma impone.

Según LAFONT PIANETTA (2005:139), el desarrollo negocial y contractual contemporáneo ha generado ciertas particularidades como son: una es el presupuesto entendido como la valoración extrínseca del negocio o contrato, por cuanto la intrínseca la poseen absolutamente todos los contratos así no poseen connotaciones de orden económico como es el caso del matrimonio. Mas la riqueza económica que se puede generar podemos verlas reflejadas en bienes, derechos, capacidades, primas, regalías, Know how, patentes, capacidad negocial, laboral, de negociaciones, éstas enunciadas a manera de ejemplo, y su obtención puede ser de manera lícita (a través de los modos de adquisición del dominio de bienes materiales o inmateriales, otras formas como la fabricación de bienes, explotación de partes corporales humanas o incluso por medio de la preparación, capacitación y organización de talento humano), ilícita (por ejemplo los que se convierten como lícitos después de procesos de extinción de dominio, condenas en perjuicios como consecuencias de conductas delictuales, o de los contratos leoninos¹), los intereses (entendidos como las sumas de dineros que deben, debió producir una obligación principal o como consecuencia de del incumplimiento retardo de la misma, o de la reparación de una multa), o inmorales. Y la segunda la menciona como la función de conseguir desarrollo social, jurídico y económico por cuanto la libertad de los contratantes permite la interacción de la instrumentalidad que ofrece el Estado con la voluntad las partes, y todo ello permite el mejoramiento de la economía tanto nacional como internacional y ello sin lugar a dudas permite mejoramientos sociales. Como puede observarse la finalidad económica del contrato ofrece dos clases de funciones: abstractas y concretas. Respecto de la primera podemos decir que se trata del incremento patrimonial de naturaleza económica o de necesidades personales; en tanto que las segundas consisten en otorgar una valoración que satisface necesidades, otorga seguridad, da la posibilidad de obtener provecho a los participantes y obtener utilidades o enriquecimientos.

Mas no solamente los procesos de negociación y contratación se limitan a presentar el tipo de beneficios antes mencionados, sino que poseen una función social puesto que permite satisfacer necesidades humanas, solucionan conflictos o planean las aspiraciones o esperanzas de grupos de interés. Permitiendo el avance del conocimiento social, protección de grupos antes desvalidos (por ejemplo: los consumidores). Filosóficamente armoniza los derechos de los partícipes de acuerdo con la evolución de las normativas referentes a los derechos y principios fundamentales que enarbolan las sociedades modernas.

Aunado a lo anterior debe de tenerse en especial consideración la naturaleza jurídica de los establecimientos educativos públicos como lo es la Universidad del Valle, que se encuentra dada por la ley 30 de 1992², en su artículo 57 donde la establece como un ente autónomo con régimen especial y vinculado al Ministerio de Educación Nacional, correspondiéndole al Rector la representación legal³, mas sin embargo en ejercicio de su autonomía mediante la Resolución No. 046 de julio 9 de 2004 emitida por el Consejo Superior le signó la competencia contractual dentro de las convocatorias privadas o públicas, los contratos con solemnidades plenas y los convenios que se suscriban con otras entidades y asigna a los ordenadores del gastos de las dependencias los contratos cuya cuantía sea inferior de 200 salarios mínimos mensuales vigentes.

Siendo este el motivo por el cual el régimen aplicable en materia de contratación será el contenido en las normas de derecho privado, salvo las excepciones que implican la aplicación de las normas contenidas en la Ley 80 de 2000 y complementarias, que pertenecen al derecho público.

CONCEPTO Y FUNDAMENTO DE LOS CONTRATOS

1.1. DE LOS ACTOS JURIDICOS Y DE LOS CONTRATOS

Según OSPINA FERNANDEZ y OSPINA ACOSTA (1987:5) comprende toda manifestación de voluntad directamente encaminada a la producción de efectos jurídicos. Pero dentro de la especie de los actos jurídicos, sólo nos interesa conocer para efectos de este trabajo los contratos.

La definición que nos la ofrece acerca de los contratos por el Código Civil Colombiano nos dice:

"Artículo 1495.- Contrato o convención es un acto por el cual una parte se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Cada parte puede ser de una o de muchas personas."

En tanto que el Código de Comercio manifiesta:

¹ LAFONT PIANETTA (2005:250) define los contratos leoninos, como aquel "contrato en el cual el riesgo sea a cargo exclusivo de una de las partes, mientras que la otra tiene la posibilidad de que el contrato solamente le apareje ventajas". Estos contratos, por ser contrarios a las buenas costumbres de la contratación, son igualmente ilícitos, tal como ocurre con la exoneración absoluta de responsabilidad para una de las partes."

² Ley 30 de 1992, diciembre 28, Diario Oficial No. 40.700, de 29 de diciembre de 1992. "Por la cual se organiza el servicio público de la Educación Superior".

³ Op. Cit. Artículo 66.

“Artículo 864.- Es un acuerdo de dos o más partes para construir, regular o extinguir entre ellas una relación jurídica patrimonial.”

Observemos esta segunda definición marca una diferencia respecto de la primera ya que permite excluir algunos tipos de acuerdos de voluntades y muestra los elementos genéricos que se encuentran en cualquier contrato comercial, como son: primero: los sujetos (contratante, contratista) que disponen de su esfera jurídica, segundo: la voluntad de constituir, regular o extinguir una relación jurídica patrimonial (Massimo, 2007:25)⁴, y tercero: sujeción a cumplir la obligación que puede traducirse en hacer, dar, o no hacer algo.

Así de estas definiciones, podemos mencionar que según (ARRUBLA, 1997: 34) surgen negocios jurídicos de contraprestación y otros de colaboración.

Dentro de los primeros o de contraprestación, los intereses son distintos y opuestos, existen dos partes, las obligaciones son interdependientes y se soportan mutuamente, así la carencia de las solemnidades puede destruir por la nulidad del contrato, el incumplimiento del contrato permite la solicitud de resolución o cumplimiento del mismo y le excluye de continuar con el cumplimiento de sus obligaciones.

En los segundos o de colaboración, los intereses que se persiguen son iguales y se trabaja conjuntamente para su elaboración, pueden existir más de dos partes, las obligaciones son independientes y no se soportan mutuamente, el incumplimiento de las obligaciones no necesariamente afecta por nulidad el contrato y que el negocio puede continuar excluyendo a quien la generó salvo que se haya realizado por su especial consideración, el incumplimiento sólo genera la solicitud de resolución o cumplimiento del contrato si se realizó el acuerdo en atención especial del incumplido, y las demás partes deben continuar con la ejecución de sus obligaciones salvo que se requiera el cumplimiento por parte de quien ha fallado con sus obligaciones.

1.2. ELEMENTOS DE LOS CONTRATOS

Legalmente nuestra codificación civil⁵ en su artículo 1501, establece como elementos de los contratos los de su esencia, los de la naturaleza y los accidentales.

Los primeros son aquellos sin los cuales el contrato no podría cumplir con su objetivo o de degeneraría en otro; seguidamente se encuentran los que sin ser de la esencia misma del acuerdo se entienden que hacen parte de él sin necesidad de su enunciación dentro del cuerpo del contrato y por último se encuentran los accidentales que se introducen por la voluntad de las partes.

1.3. DE LAS OBLIGACIONES

1.3.1. REQUISITOS PARA OBLIGARSE

A. EL ACUERDO

Consiste en el consentimiento de la ocurrencia contractual, el cual puede ser expreso (exteriorizado por medio de la palabra escrita, hablada, o manifestada por medio de gestos; o tácita, en donde la conducta de las personas nos permite inferir la aceptación de la realización del contrato. (MASSIMO BIANCA, 2007: 228)

B. EL OBJETO

Radica en la manifestación de la voluntad, o sea, la esencia del acto jurídico que se encuentra encaminado a la producción de efectos jurídicos, de crear, modificar o extinguir relaciones de esta índole. (OSPINA FERNANDEZ, 1987:32)

C. LA CAUSA

Por la causa debemos entender el interés a cuya satisfacción está dirigido el contrato. (MASSIMO BIANCA, 2007: 469)

D. LA FORMA

Consiste en la manifestación de de la voluntad acerca de cómo quiere que se realicen las cosas, para lo cual se requiere una manifestación pública de las partes; es de anotar que en ocasiones las normas legales imponen solemnidades para que se pueda predicarse su existencia y así su oponibilidad frente a terceros. (MASSIMO BIANCA, 2007: 295)

E. MODALIDAD

TERMINO: Consiste en la realización de un evento dentro de un plazo que lo establece el tiempo, que es pactado por las partes que desean obligarse. Como podemos observar aquí no existe incertidumbre respecto a la realización de la cosa, solo que ella se encuentra supeditada a que pase el tiempo.

⁴ Según Massimo, el contrato es un negocio patrimonial en cuanto tiene por objeto relaciones susceptibles de valoración económica. Un acuerdo dirigido a constituir, regular o extinguir una relación jurídica no patrimonial (piénsese, p. ej., en el matrimonio) está por fuera de la noción de contrato, aunque sí entra en la categoría del negocio jurídico.

⁵ Ley 57 de 1887, artículo 1501.

CONDICION: Según MASSIMO BIANCA (2007: 559) es una disposición que hace depender la eficacia o la resolución del contrato de la ocurrencia de un evento futuro e incierto, que puede surgir de la voluntad de las partes o en virtud de la ley. Puede ser resolutoria o suspensiva.

MODO: Debe de entenderse como la manera de la cual se realizaran las obligaciones, ella debe de ser prevista por los sujetos contractuales o que se deduzca del contenido del mismo.

CLAUSULA PENAL⁶: es una prestación anhelada de manera accesoria al contrato, frente al incumplimiento de las obligaciones contractuales, independientemente de las sanciones legales a que haya lugar que se encuentra regulada por el Código Civil en su artículo 1592 que consiste en: "... es aquella en que una persona, para asegurar el cumplimiento de una obligación, se sujeta a una pena que consiste en dar o hacer algo en caso de no ejecutar o retardar la obligación principal".

Ellas constituyen un evento excepcional en la vida de los contratos, ya que las partes pueden por causas ajenas a su voluntad o con intención incumplir lo pactado contractualmente. Pudiéndose entonces solicitar la resolución del contrato o su cumplimiento forzoso o reclamar perjuicios compensatorios si es de las obligaciones que deben cumplirse de manera sucesiva.

De esta manera podemos mencionar que ella puede simplemente indemnizar o ser catalogado como pena por el perjuicio causado.

ARRAS: Son una prestación anhelada, antes del cumplimiento mismo de la obligaciones contractuales. Implica al que se retracta la pérdida de las mismas o devolverlas dobladas, si se recibieron por quien hace uso de ese derecho. (ARRUBLA, 1997: 105)

Son propias de contratos con obligaciones recíprocas, y se pretende que las partes no hagan uso de la retractación, a ellas se les han denominado como penitenciales⁷, pero pueden si se conviene hacer parte del precio, pero dicha característica debe de ser plasmada expresamente en los contratos donde se pretendan hacer valer de tal manera.

1.4. ETAPAS DE LOS CONTRATOS

El autor (ARRUBLA PAUCAR, 1997:77) cataloga el periodo precontractual de la siguiente manera:

1.4.1. PERIODO PRECONTRACTUAL

Debemos mencionar que no se trata de una parte integral del contrato pero si permite que los sujetos contractuales planteen sus intenciones y sus expectativas que pretenden cumplir con la realización del objeto contractual y sus consecuencias jurídicas.

A. FORMACIÓN DEL CONTRATO

Se trata de una fase en la cual no se ha generado el contrato pero donde se deben verificar la clase de contrato que se pretende realizar, sus requisitos, los efectos; distinguiéndose dos momentos como son la oferta y la aceptación.

En la oferta observamos una propuesta unilateral, con la cual estamos manifestando nuestra voluntad de llevar a cabo un negocio jurídico que para el caso que nos ocupa tendrá que ser de manera expresa, en el cual tenemos en cuenta los elementos que harán parte del contrato, ya que puede perfeccionarse con la mera aceptación salvo que se requieran solemnidades.

B. PERIODO CONTRACTUAL

Como primera medida se debe enunciar que no todas las relaciones económicas contractuales se encuentran reguladas por la normatividad de los Estados, y por ello, como ya mencionamos las personas ejercen su potestad autoreguladora de manera independiente, dando lugar a que se hable de contratos típicos y atípicos respectivamente.

⁶ Dice ARRUBLA, que: "El profesor chileno Ramon Meza Barros, señala que la clausula penal satisface diversos objetivos, a saber: a) "Permite escapar a las partes de lo que tiene necesariamente de arbitrario y contingente la evaluación de los perjuicios por el juez y asegurar la más exacta correspondencia posible entre el daño y la indemnización. B) "Liberar al acreedor del arduo problema de la prueba de los perjuicios; el deudor, a su vez no será oído si pretende que el cumplimiento de la obligación no ha causado perjuicio al acreedor, para excusarse de pagar la obligación estipulada". C) "Impulsa al deudor a cumplir oportuna y exactamente la obligación para no incurrir en la pena; la cláusula penal es, por tanto, una caución...". d) "En fin, otorga al acreedor una acción que, de todo modo, carecería..."

⁷ Según (ARRUBLA, 1997 : 107) las clausulas como parte del precio o confirmatorias pueden ser incluidas dentro de los contratos mercantiles de manera expresa por las partes, ya que ellas solo han sido previstas solo dentro de la normatividad civil en el artículo 1859, y no fueron tocadas por la normatividad comercial.

Los primeros son de aquellos que la ley se ha ocupado de manera específica, concediéndoles una forma determinada y que se soporta sobre hechos concretos (ARRUBLA, 1998:25), dentro de los cuales se pueden mencionar compraventa, arrendamiento, permuta, censo, etc.

Mientras que los segundos se encuentran regulados por la costumbre social o que esporádicamente realicen los sujetos de derecho, siempre y cuando respeten las normas básicas de los contratos anteriormente enunciadas⁸; a manera de ejemplo encontramos Joint Venture, leasing, factoring, underwriting, etc.

Tenemos por lo tanto, que tener en cuenta para su constitución que tener en cuenta que cuando regulan negocios mercantiles se deben de considerar como contratos comerciales, en donde se tienen en cuenta las normas del Código de Comercio y del Civil por la remisión directa que realiza el primero respecto del segundo, la analogía y la costumbre mercantil.

Como ya se mencionó esta especie de actos jurídicos como son los contratos puede catalogarse de dos maneras teniendo en cuenta las formas como se pueden identificar las obligaciones, estas son de contraprestación y las de colaboración; es de anotar que estas referencias nos permiten ofrecer a quien se enfrente a la tarea de decidir la forma o modelo contractual teniendo en cuenta sus necesidades, que además reflejen en las cargas obligacionales a las que se comprometerán los interesados, permitiendo identificar de manera simple la forma que encaje mejor para satisfacer sus intereses y no quedarse en la mera enunciación de contratos que quizás no le permitan satisfacer cabalmente sus intenciones.

Otra manera de la cual podemos clasificar estos contratos encaminados a la gestión, es teniendo en cuenta si la tecnología se encuentra incorporada o no a las personas que participan al interior de las organizaciones. De esta manera encontramos que se pueden catalogar de la siguiente manera:

- 1.- Desincorporada de las personas: dentro de esta denominación podemos encontrar los contratos que versan sobre licencias o cesión de patentes, marcas, Know How, etc.
- 2.- Incorporada a las personas: Aquí se enumeran la asistencia técnica, entrenamiento de personal, construcción o elaboración de montajes, contratos que versen sobre ingeniería, etc.
- 3.- Incorporada a productos físicos: Son aquellos que se tratan de compra de maquinarias u otros productos.

A. FINALIZACION DEL CONTRATO

Las relaciones contractuales de las cuales hemos venido hablando de manera genérica comportan en sí mismas la finalización de las relaciones y obligaciones existentes entre los contratantes, lo cual según MASSIMO BIANCA (2007: 751) ocurre en primera medida por la ejecución de lo pactado, por la nulidad o la resolución (que puede sobrevenir a manera de ejemplo por incumplimiento, desistimiento o imposibilidad).

Dicha extinción lo que genera es la inexistencia de los efectos jurídicos del mismo, que el contrato se retira de la vida jurídica, mas no del mundo fenomenológico en donde tuvo ocurrencia.

De las primera especie como manifestamos finaliza el contrato conlleva que lo que se deseaba que cada uno de los sujetos contractuales realizaran se ha cumplido ya sea de orden material o jurídico; de esto se trata la ejecución.

Mientras que las otras dos especies de terminaciones de contratos (nulidades o resoluciones) nos indican que el contrato y sus obligaciones no se han cumplido y que por ello se debió buscar la ineficacia del contrato o una terminación anómala del mismo.

La nulidad por su lado implica que dentro de la confección de la convención o contrato se erró en la configuración de los requisitos para que naciera a la vida jurídica el contrato.

Respecto de las resoluciones podemos mencionar que puede surgir de tres fuentes: una judicial, cuando un juez mediante sentencia judicial se decreta por ejemplo el incumplimiento, una legal cuando es la ley que impone que desaparezca del mundo jurídico por ejemplo la muerte de uno de los contratantes o cuando por voluntad de las partes no se desea continuar soportando la carga de las obligaciones.

⁸ Según ARRUBLA PAUCAR (1998:34). En casación de 31 de mayo de 1938 la H. Corte de Justicia indica su criterio sobre cómo deben disciplinarse los contratos atípicos. Dice así: "Las relaciones convencionales que no encajan dentro de ninguno de los tipos reglamentarios de contrario, se aplican por analogía del tipo contractual afín al punto jurídico pertinente, o por los principios generales del derecho de las obligaciones o de los contratos, y, a título complementado, por el arbitrio judicial. Bien entendido que esos criterios no han de violentar libremente configurada de las partes dentro de los amplios límites a ella trazados por el legislador". El fundamento legal para sostener el criterio jurisprudencial, no puede ser otro distinto, al artículo 8° de la ley 153 de 1887 que dice: "Cuando no haya ley exactamente aplicable al caso controvertido, se aplicarán las leyes que regulen casos o materias semejantes, y en su defecto, la doctrina constitucional y las reglas generales del derecho".

Como cuarta opción para la terminación de algunos acuerdos antes de que surjan los contratos lo constituye el desistimiento, en donde de manera unilateral se puede revocar el consentimiento manifestado; mas esta figura puede presentarse dentro de los contratos siempre y cuando se haya pactado como una facultad correlativa de los sujetos contractuales.

D. PERIODO POS CONTRACTUAL

Si bien es cierto al finalizar el contrato se sobre entiende que lo mismo ha sucedido respecto de las obligaciones, ello no siempre es cierto, puesto que en la cláusulas accesorias se pueden estipular por ejemplo compromisos de confidencialidad que trascienden el plazo de las obligaciones principales de los contratos, pero que de faltarse a ellas pueden generar incumplimientos contractuales, las consabidas sanciones que se hayan impuesto en el acuerdo y las que se encuentran descritas en codificaciones como la penal.

1.5. CONCLUSIÓN

Como bien se puede observar al interior de procesos de transferencia tecnológica resulta de vital importancia que quien se adentre en la negociación ha de tener en claro no solo lo que desea dejar plasmado en el contrato, sino que ha de verificar el cumplimiento de los elementos básicos que deben revestir al acuerdo de voluntades si se desea que sea trascendente en el mundo jurídico y sea oponible a terceros.

REFERENCIAS

ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto, Contratos Mercantiles, Tomo I Contratos Atípicos, Biblioteca Jurídica Dike, Santafé de Bogotá, 1997

ARRUBLA PAUCAR, Jaime Alberto, Contratos Mercantiles, Tomo II Contratos Atípicos, Biblioteca Jurídica Dike, Santafé de Bogotá, 1998

BIANCA C. Massimo, Derecho Civil, Universidad Externado de Colombia, 2007

ESTEVE PARDO José. Técnica, riego y derecho, Tratamiento del riesgo tecnológico en el derecho ambiental. Editorial Ariel, S.A. España, 1999

LAFONT PIANETTA Pedro. Manual de Contratos. Panorama de la negociación y contratación contemporánea. Tomo I. Librería Ediciones del Profesional Ltda. Segunda Edición. 2005.

LAFONT PIANETTA Pedro. Manual de Contratos. Panorama de la negociación y contratación contemporánea. Tomo II. Librería Ediciones del Profesional Ltda. Segunda Edición. 2005.

OSPINA FERNANDEZ Guillermo, OSPINA ACOSTA Eduardo, Teoría General de los Actos o Negocios Jurídicos, Tercera Edición, Editorial Temis S.A., Bogotá, 1987

VELILLA MORENO, Marco Antonio, Introducción al derecho de los negocios. Los nuevos dominios de la "administrativización del derecho comercial". El navegante editores y Ediciones Jurídicas Gustavo Ibañez. Bogotá – Colombia. 2002.

Ley 57 de 1886, Por medio de la cual se expide el Código Civil.

Ley 30 de 1992, diciembre 28, Diario Oficial No. 40.700, de 29 de diciembre de 1992. "Por la cual se organiza el servicio público de la Educación Superior".

Ley 80 de 1993, octubre 28 de 1993, Por la cual se expide el estatuto general de contratación de la administración pública.

Resolución No. 046 de julio 9 de 2004 emitida por el Consejo Superior de la Universidad del Valle.

En nuestros próximos números...

Como parte de la ejecución del proyecto se han desarrollado numerosos estudios que se irán publicando semanalmente en este boletín. En las siguientes ediciones se exponen los siguientes temas:

- Plan de acción para la BIODER.

Comité editorial

Gladys Rincón, M.Sc.
Escuela de Ing. Industrial y
Estadística
grincon@univalle.edu.co

Fiderman Machuca, Ph. D
Escuela de Ing. Química
fiderman@univalle.edu.co

Raquel Ceballos, Ph. D
Facultad de Ciencias de la
Administración
raquelce@univalle.edu.co

Patricia Guerrero, Ph. D
Oficina de Transferencia de
Resultados de Investigación
aydeegzu@univalle.edu.co

Ing. Luis Andrés Betancourt,
Estudiante Maestría en Ingeniería
Escuela de Ingeniería Química
luisbeta@univalle.edu.co



UNIVERSIDAD DEL VALLE
Facultad de Ingeniería - Edificio 357 – Ciudadela Universitaria Meléndez
Calle 13 No. 100-00, Tel: Tel: +57 (2) 3212167 Ext 128
Email: geintec@univalle.edu.co
Página Web: <http://geintec.univalle.edu.co>
COLOMBIA