

CONTRATOS ATÍPICOS

Dr. Jorge Enrique Romero Pérez^(*)

Catedrático Facultad de Derecho
Universidad de Costa Rica

- (*) Conferencia pronunciada en la Escuela Judicial el 14 de setiembre del 2001. San José, Costa Rica. Hago patente mi reconocimiento al Director de esta Escuela, *Dr. Alfredo Chirino Sánchez*, como a los funcionarios de la misma, por la invitación que me hicieron para participar en este acto académico, al igual que a los asistentes al mismo.

Agradezco la colaboración que me proporcionaron los *Dres. Jorge Witker* y *Jorge Fernández* del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Autónoma de México (UNAM), así como al personal de la Biblioteca de este Instituto, durante mi estadía académica de investigación en este campo de los *Contratos económicos modernos*, modalidad de *convenios atípicos*, en el mes de julio del 2001.

Asimismo, expreso mi gratitud a los *Drs. León Cortiñas-Peláez* de la Universidad Autónoma Metropolitana y *Pedro López Elías* de la Universidad Anahuac.

En estas mismas labores de investigación, expreso mi agradecimiento a la *Internacional Development Research Center* (Canada), *Ford Foundation* (Estados Unidos) y a la *Asociación de Investigación y Estudios Sociales* (Guatemala), por la invitación que me hicieron para participar en el *Curso Nuevos Enfoques para analizar la economía internacional: enseñanzas para Centro América*, destinado a docentes e investigadores universitarios de América Central, en el mes de julio del 2001.

SUMARIO:

NOTAS INTRODUCTORIAS

- A) Desarrollo del capitalismo
- B) Nuevas figuras contractuales
- C) Contratos atípicos e innominados
- D) Contratos atípicos y nominados

I. UNA POSIBLE CLASIFICACION DE CONTRATOS

- A) Multilaterales, bilaterales, unilaterales
- B) Onerosos y gratuitos
- C) Conmutativos y aleatorios
- D) Principales y accesorios
- E) Reales, solemnes y consensuales
- F) De adhesión y de libre acuerdo de voluntades
- G) Verbales y escritos
- H) Civiles, mercantiles, administrativos
- I) Instantáneos y de ejecución sucesiva
- J) Típicos, atípicos, nominados, innominados

II. DERECHO COMERCIAL

III. DERECHO ECONOMICO LOCAL O NACIONAL

IV. ORDEN PUBLICO ECONOMICO

V. CONTRATACION MASIVA

VI. CLASES O TIPOS DE CONTRATOS BAJO ANALISIS

VII. BREVE DELIMITACION DE CADA CONTRATO

A) Tarjetas electrónicas

1 - crédito

2 - débito

3 - compra

B) Fideicomiso

C) Leasing

1 - financiero

2 - operativo

D) Franchising

E) Factoring

F) Joint venture

G) Offshore

H) Outsourcing

- I) Distribución
- J) Tiempo compartido
- K) Underwriting
- L) Catering
- M) Know how

VIII. CARACTERISTICAS DE ESTOS CONTRATOS

- A) Atípicos
- B) Bilaterales
- C) Consensuales
- D) Onerosos
- E) No formales
- F) Sinalagmáticos
- G) Económicos (industriales, bancarios, comerciales, mercantiles, de servicios, financieros)
- H) Conmutativos
- I) De adhesión
- J) De tracto sucesivo

IX. CONTRATOS ECONOMICOS DE MAYOR INCIDENCIA EN EL PODER JUDICIAL

A MODO DE CONCLUSION

GLOSARIO

BIBLIOGRAFIA

A) *Desarrollo del capitalismo*

De acuerdo al desarrollo del sistema capitalista de bienes y servicios, se ha venido dando en la realidad acuerdos de voluntad –en el campo mercantil– que responden a las necesidades de los agentes económicos y a los requerimientos de la dinámica de la economía.

B) *Nuevas figuras contractuales*

Esas necesidades económicas, se ha traducido –entre otros medios– en la aparición en el mundo contractual de nuevas figuras negociales, que le dan el marco jurídico (orden institucional) a los convenios entre las partes.

C) *Contratos atípicos e innominados*

Por consiguiente, esas nuevas **figuras contractuales** son atípicas e innominadas, en su origen histórico; y, en el desarrollo de su vida jurídica adquieren y consolidan un nombre, siendo ya nominadas, pero manteniendo su carácter atípico.

D) *Contratos atípicos y nominados*

Efectivamente, en su nacimiento cronológico, esas nuevas figuras negociales y mercantiles, tienen esa característica de ser **atípicos** respecto de los **contratos** tipo (**típicos**) ya sedimentados a lo largo de la historia del contrato civil y comercial. Sin embargo, en cuanto a su respectivo y específico nombre contractual (*que en su comienzo nacieron sin un nombre en particular*), la costumbre y el uso comercial les otorgó una denominación específica y con ello un nombre propio (siendo ya *nominados*).

Dentro del derecho contractual, los llamados contratos *atípicos* *aparecen* como una respuesta a los pactos negociales bautizados como contratos típicos.

De ahí que se hable de negocios típicos y atípicos como un modo de referirse a negocios que hacen las partes con tipicidad o sin ella.

Evidentemente esta nomenclatura negocial se debe insertar en el contexto del sistema económico capitalista de bienes y servicios, en donde encuentra su lógica y su comprensión.

Ante la realidad de estos contratos económicos efectuados masivamente, se ha pensado en darle una *ley marco* que los englobe a todos, con pautas genéricas de regulación. El futuro dirá si esta idea se convierte en una ley de la República.

I. UNA POSIBLE CLASIFICACION DE CONTRATOS

*Indicaremos una clasificación de **contratos** tradicionalmente conocida, con el objetivo de ubicarnos en esta temática amplia de los convenios.*

A) **Multilaterales, bilaterales y unilaterales**

Multilaterales: aquellos en los cuales participan varias personas

Bilaterales: aquellos en que las partes contraen derechos y obligaciones recíprocamente.

Unilaterales: aquellos en que solo una parte se obliga para con la otra.

B) **Onerosos y gratuitos**

Onerosos: cuando se da una utilidad para ambas partes.

Gratuitos: cuando no se da utilidad negocial.

C) **Conmutativos y aleatorios**

Conmutativos: cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se considera como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez.

Aleatorios: si se considera que el equivalente negocial consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida.

D) **Principales y accesorios**

Principales: cuando subsiste por sí mismo el contrato sin necesidad de otro acuerdo.

Accesorio: cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella.

E) Reales, solemnes y consensuales

Reales: cuando para que sea perfecto el convenio es necesaria la tradición de la cosa a que se refiere.

Solemnes: cuando está sujeto a la observancia de ciertas formalidades especiales, de modo que sin ellas no produce ningún efecto jurídico.

Consensuales: cuando se perfecciona por el solo consentimiento de las partes.

F) De adhesión y de libre acuerdo de voluntades

De adhesión: aquí la libertad de negociación, la libre manifestación de la voluntad no se da, ya que una de las partes impone sus condiciones a la otra.

De libre acuerdo: aquí las partes negocian y manifiestan su voluntad respecto de las condiciones contractuales.

G) Verbales y escritos

Verbales: convenios acordados de palabra, verbalmente.

Escritos: aquellos que se pactan mediante documentos escritos.

H) Civiles mercantiles, administrativos

Civiles: aquellos regulados por el Código Civil

Mercantiles: aquellos regulados por el Código de Comercio y los usos y costumbres del mercado.

Administrativos: se pueden a su vez clasificar en:

Públicos: regulados por el Derecho Administrativo

Privados: regulados por el Derecho Privado

I) Instantáneos y de ejecución sucesiva

Instantáneos: cuando las prestaciones y obligaciones se satisfacen en un solo acto, de modo inmediato.

De ejecución sucesiva o en trectos: las prestaciones deben cumplirse en varias etapas.

J) Típicos, atípicos, nominados, innominados

Típico: su régimen y disciplina jurídica concreta y detallada reside en la ley. **Ejemplos:** arrendamiento, compra-venta, comodato, permuta.

Atípico: convenio *ex novo*, creado por la realidad comercial. En su nacimiento carece de una regulación legal concreta, razón por la cual los contratantes establecen –de acuerdo a la autonomía de la voluntad de las partes– el contenido de este convenio. Será el mercado el que sedimente y consolide la utilización de estos convenios atípicos al tenor del contenido negocial que las partes les concedan. Por contraste con los contratos típicos e históricos, se les llama atípicos. **Ejemplos:** *leasing*, *franchising*, *outsourcing*.

Nominado: es el convenio que posee nombre propio –*nomen iuris*–, pudiendo tener un régimen legal específico o careciendo de él. **Ejemplos:** fideicomiso, representación de casas extranjeras.

Innominado: no se trata de que estos convenios carezcan de nombre propio. En otras palabras: esta clase de convenio no tiene nombre propio legalmente otorgado. Pero, evidentemente en el mercado, los agentes económicos lo identifican con un nombre determinado; existe *denominación o tipificación social* –con plenos efectos jurídicos–, aunque no una denominación con rango legal. **Ejemplos:** *offshore*, *joint venture*.

II. DERECHO COMERCIAL

Si bien es cierto que existen en el *mercado* convenios que se pueden ubicar en el campo *comercial, industrial, bancario, financiero, etc.*, también lo es que se puede –*metodológicamente*– ubicar un conjunto de pactos entre las personas como **contratos económicos**, para señalar que se realizan en ese espacio que llamamos **mercado** de bienes y servicios el sistema económico.

Para los efectos de este estudio, diremos que la actividad económica que realizan las partes contratantes se denomina contratos o convenios, en donde incide el derecho, en cuanto el marco de regulación pertinente; y, también, se da el análisis económico (configurando la relación *Derecho / economía o Economía / derecho*), en lo referente al contenido de esa relación negocial.

Señalado de una manera simplista se puede decir que la *forma* del contrato es jurídica; y, el contenido o *fondo* es económico.

También de una manera simple se puede indicar que la actividad de las personas es comercial, ya que los bienes y servicios son sujetos de transacciones entre ellas (sistema comercial).

Una de las discusiones –tradicionales e históricas–, en el campo mercantil, ha sido la definición del derecho que regula esta área jurídica, con base al *acto de comercio* (criterio objetivo) o en base al sujeto: el *comerciante* (tesis subjetiva).

En este escrito indicamos esta **definición del Derecho Comercial:**

es el conjunto de normas jurídicas que regulan las relaciones entre las empresas y los adquirentes de los bienes y servicios que ellas ofrecen, así como las normas referidas a la organización y actividad de quienes producen o intermedian como entidades privadas en el cambio de bienes y servicios destinados en masa al mercado.

III. DERECHO ECONOMICO LOCAL O NACIONAL

Metodológicamente dicho, nos interesa destacar la actividad de las personas (en sentido genérico) que se da en la economía nacional o local. Y, en el punto concreto, *los contratos de carácter económico* (en sentido amplio o genérico) que ocurren dentro del contexto del sistema económico costarricense.

Por ello, proponemos que el *Derecho Económico local o nacional* es el conjunto de normas que rigen la organización de la economía por los poderes públicos y regulan la actividad de las personas privadas y del Estado, a fin de dar cumplimiento a la política económica puesta en

práctica por el Estado, como poder político, de acuerdo a la ideología adoptada al respecto.

IV. ORDEN PUBLICO ECONOMICO

Asimismo, consideramos preciso indicar que el **orden público de la economía o económico** es el conjunto de normas de obediencia obligada, relativas a la organización económica del Estado y que deben ser cumplidas por las personas privadas en su actividad económica.

V. CONTRATACION MASIVA

En esta línea de consideraciones, se debe señalar que en el capitalismo actual (la dinámica de este sistema económico), los contratos se hacen *masivamente*. Esto, se ha divulgado por los medios de comunicación colectiva como la **globalización** (mundialización o universalismo) de los negocios y los contratos.

A) Contratos de adhesión masivos

Esta realización de los **contratos en masa** (también para los *convenios administrativos públicos* **García de Enterría**, T. I, pág. 675, 1999, así lo ha afirmado) ha conducido a la plasmación de convenios o acuerdos prefabricados, configuradores de los **contratos de adhesión**, que devienen en la regla de la negociación comercial actual, con las excepciones posibles.

En los **contratos de adhesión**, una de las partes establece las condiciones del contrato, dejando a la contraparte en la situación de tomarlo o dejarlo (*ejemplos*: contratos de seguros, tiquetes de avión, contratos de transporte, etc.).

La **masificación** en el uso de los *contratos comerciales modernos*, también ha conducido al establecimiento de norma jurídicas de protección al consumidor o a las contrapartes de esos **convenios de adhesión** que constituyen las partes débiles en la relación contractual.

Evidentemente, como se ha debatido con mucha frecuencia, la concepción clásica del **contrato** (*derivada de la Roma antigua*) como acuerdo de voluntades, libremente expresada, en cosa y precio; se ha

quebrado, pues el desarrollo de la economía con empresas transnacionales más fuertes que muchos Estados nacionales y una masificación millonaria en número de contratos, ha provocado e instaurado la realidad contractual de los negocios que se realizan mediante la **adhesión** de una partes o varias partes a la que propone el negocio mediante un documento que ella ha elaborado y al cual solicita su adhesión o consentimiento, desde una posición de poder o de privilegio que le permite imponer las condiciones negociales.

A partir de esta situación, algunos se han permitido afirmar que el **Derecho Comercial** (en sentido amplio, como fenómeno y hecho económico) *moderno y actual*, es el **derecho de la contratación en masa**, sobre las cláusulas y condiciones impuestas por el empresario, que aparece como la parte más fuerte en el negocio jurídico determinado.

B) Proteger al consumidor

Esta situación del presente obliga a los actores del mercado jurídico-comercial ha tomar en cuenta esta realidad, a proteger al consumidor (*in dubio pro consumidor*) y a la parte débil en la relacional negocial.

Esta problemática conduce a una visión de conjunto y a la vez focalizada en esta área económica, como hechos de los negocios que hacen las personas, pues las desnudas leyes del mercado (oferta y demanda) no deben prevalecer sobre los intereses públicos en juego en esta macro y masiva **contratación de adhesión**, ya que la estabilidad, seguridad y equidad en las relaciones sociales son prioritarias para el buen desarrollo de la convivencia humana.

VI. CLASES O TIPOLOGIA DE CONTRATOS BAJO ANALISIS

Se analizarán los siguientes contratos económicos modernos:

- 1 - Tarjetas electrónicas: crédito, débito, compra
- 2 - Fideicomiso
- 3 - Leasing: financiero y operativo
- 4 - Franchising
- 5 - Factoring
- 6 - Joint venture
- 7 - Offshore
- 8 - Outsourcing
- 9 - Distribución
- 10 - Tiempo compartido (timesharing)
- 11 - Underwriting
- 12 - Catering
- 13 - Know how

VII. BREVE DELIMITACIÓN DE CADA CONTRATO

A) TARJETAS ELECTRONICAS

1. DE CRÉDITO

Convenio por el cual una empresa especializada (bancaria o financiera) conviene con otra (el cliente) en la apertura de determinado crédito, para que éste, exhibiendo el instrumento creditorio (credificio) que se le provee (tarjeta de crédito) y acreditando su identidad, adquiera bienes o servicios en los comercios que se le indican.

Existen, en nuestro país, iniciativas legislativas sobre esta tarjeta de crédito, las cuales no han sido plasmadas en ley.

2. DE DEBITO

Son aquellas tarjetas o dinero plástico que permiten a sus tarjetahabientes realizar operaciones comerciales en los negocios afiliados, de modo *cash*, es decir, al contado. Dinero que se descuenta inmediatamente de hecha la operación comercial de los fondos que tenga el tarjetahabiente en la entidad bancaria o financiera respectiva.

Se puede definir como aquella tarjeta que da acceso a la cuenta bancaria del poseedor en la que repercutirán las operaciones realizadas

mediante la tarjeta, lo cual se hace inmediatamente o en el caso de una operación electrónica *off-line* después de un corto período de tiempo.

3. DE COMPRA

Es aquella tarjeta, que puede ser de crédito o de débito, que permite realizar operaciones negociales a los clientes de determinados y específicos negocios afiliados. También se les llama tarjetas de cliente o privativas.

PARTES

Tarjetababiente: titular de la tarjeta. Es el que está habilitado para el uso de la tarjeta y quien se hace responsable de todos los cargos y consumos realizados personalmente o por los autorizados por él mismo (**tarjetababientes adicionales**).

Emisor: entidad financiera, comercial o bancaria que emite tarjetas de crédito, débito o compra; o, que haga efectivo el pago.

Usuario adicional o beneficiario de extensiones: aquel que está autorizado por el titular para realizar operaciones con tarjetas, a quien el emisor le entrega un instrumento de idénticas características que al titular.

Proveedor o comercio adherido o afiliado: aquel que en virtud del contrato celebrado con el **emisor**, proporciona bienes, servicios, obras al usuario, aceptando percibir el importante mediante el sistema de las tarjetas.

LEGISLACION

CODIGO DE COMERCIO

Artículo 611, párrafo segundo

También tendrán carácter de título ejecutivo, las certificaciones de los saldos y sobregiros en cuentas corrientes bancarias y de líneas de crédito para el uso de tarjetas de crédito, expedidas por un contador público autorizado (adicionado por ley 7558 del 3 de noviembre de 1995).

CÓDIGO PENAL

Artículo 368. 2

Para los efectos de la aplicación de la ley penal, quedan equiparados a la moneda las tarjetas de crédito o de débito (adicionado por ley No. 7732 reguladora del mercado de valores, artículo 184, del 17 de diciembre de 1997).

LEY DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Artículo 39: cláusulas abusivas en contratos de adhesión

Artículo 41 bis: tarjetas de crédito

Además de las disposiciones del artículo 39 de esta ley, los emisores de tarjetas de crédito, deberán cumplir con los siguientes requisitos: (...)

JURISPRUDENCIA

Resolución No. 081 del 20 de mayo de 1992. Sala Primera del Poder Judicial.

Resolución No. 35 del 8 de marzo de 1995 de la Sala Primera del Poder Judicial.

Resolución No. 15 del 5 de febrero de 1997 del Tribunal Superior Primero Civil.

B. FIDEICOMISO

Definición

Convenio por el cual una persona, física o jurídica, transfiere la propiedad sobre parte de sus bienes a una institución fiduciaria para que con ellos se realice un fin lícito, que la propia persona señala en el contrato respectivo.

Esta figura contractual se usa frecuentemente en nuestro país desde hace tiempo.

PARTES

Fideicomitente: el que entrega el bien y establece la restricción. Es quien constituye el negocio. Puede ser, también, el **beneficiario**, con la percepción de la renta; o, el **fideicomisario**, con la reversión del dominio; o, con ambos beneficios integrados.

Fiduciario o fideicomitado: el que adquiere el bien y se compromete a administrar y disponer de él en la forma impuesta por el fideicomitente. El fiduciario no puede, en principio, ser el beneficiario de la transmisión posterior del bien ni de las rentas que produzca la administración.

Beneficiario: en ocasiones coincide con el **fideicomisario**. Es aquel que recibe los beneficios del cumplimiento del encargo.

LEGISLACION

CODIGO DE COMERCIO

Artículos 633 al 662

JURISPRUDENCIA

Resolución No. 91 del 24 de febrero del 2000 del Tribunal Segundo Civil, Sección Primera.

Resolución No. 406 del 13 de octubre del 2000 del Tribunal Segundo Civil, Sección Segunda.

Contraloría General de la República

Oficio No. 2716, DGCA, 1997

De acuerdo con el artículo 3 de la Ley de contratación administrativa, se podría realizar actividad de contratación administrativa mediante el fideicomiso –en la Administración Pública– siempre y cuando sea estrictamente necesario para la satisfacción del interés público.

En igual sentido los oficios Nos. 8885, 2716, 5034 todos de 1997; y, Resolución No. 264 de 1998 –de la Contraloría–. (Rey. Cit., pág. 35).

Artículo 3 de la Ley de contratación administrativa

Párrafo segundo: cuando lo justifique la satisfacción del interés público, la Administración podrá utilizar, instrumentalmente, cualquier figura contractual que no se regule en el ordenamiento jurídico-administrativo. En todos los casos, se respetarán los principios, los requisitos y los procedimientos ordinarios establecidos en esta Ley, en particular en lo relativo a la formación de la voluntad administrativa.

Párrafo cuarto: Las disposiciones de esta Ley se interpretarán y se aplicarán en concordancia con las facultades de fiscalización superior de la hacienda pública que le corresponden a la Contraloría general de la República, de conformidad con su Ley orgánica y la Constitución Política.

C) LEASING

Se pueden indicar dos modalidades en este contrato:

A. financiero:

En este caso, una persona actúa como empresa y necesita para sus fines comerciales el uso y explotación de un bien mueble, inmueble; y, otra empresa que, financiándolos, adquiere para sí de un tercero el bien necesitado y lo entrega en explotación a la otra parte, mediante el pago de una retribución preestablecida, a pagar en forma periódica y condicionada a que en determinado plazo cese la operación, se la renueve o se faculte a quien empresarialmente se beneficie con aquel uso a adquirirla por un precio residual fijado en el momento de celebrarse el contrato.

B. Operativo:

Contiene una operación realizada directamente entre el productor o fabricante del bien, equipo y utillaje; y, la empresa que necesita el uso de ellos, quien paga un arriendo periódico, sin que exista un tercero interviniente y fijándose una cantidad determinada que cubre, al finalizar el contrato, el valor de lo utilizado.

En nuestro país se acostumbra elaborar dos documentos: uno, del alquiler; y, otro, de la opción de compra. De tal modo, que en la práctica se distorsiona la teoría creada en torno al *leasing financiero*. Aparecen estas operaciones jurídicas como separadas; y, en su análisis en estrados

judiciales, se pueden resolver como figuras con efectos de derecho separables, distintos o diferenciables.

Existen iniciativas legislativas sobre este contrato que no han sido plasmadas en ley.

Contraloría General de la República

Oficio No. 13100 de 1996

Cita este oficio No. 13100 el proyecto de ley en esta materia publicado en La Gaceta No. 225 del 22 de noviembre de 1996, bajo el nombre de Ley reguladora de los contratos de **leasing**. La Contraloría indica que se debe añadir a ese proyecto, el sector público, ya que contempla solo al ámbito privado. Asimismo, añade que el contrato de **leasing** debe ser objeto de regulación, de previo a su aplicación, pese al ligamen que esta figura pueda tener con el arrendamiento de equipo con opción de compra, máxime teniendo en cuenta que en el pasado, algunas administraciones públicas han denominado arrendamiento con opción de compra a contratos que lejos de ser un arrendamiento eran verdaderas compras financiadas, con pagos diferidos en el tiempo (Rey, 2000, págs. 363 a 365).

En igual sentido oficios de la Contraloría Nos. 476 de 1997 y Resolución No. 134 de 1997.

El criterio de Rey, que compartimos, es que para que el Estado use el **leasing**, al tenor del artículo 55 de la Ley de contratación administrativa y el 66 del respectivo reglamento, de previo a su utilización es necesario elaborar un reglamento y someterlo al conocimiento de la Contraloría General de la República para los efectos de su aprobación o improbación correspondiente (cit., pág. 366).

Artículo 55 de la ley de contratación administrativa:

Los tipos de contratación regulados en este capítulo, no excluyen la posibilidad para la Administración pública de definir, reglamentariamente, cualquier otro tipo contractual que contribuya a satisfacer el interés general, dentro del marco general y los procedimientos fijados en esta ley.

Artículo 66 del Reglamento de contratación administrativa:

1. La Administración pública podrá, por vía de reglamento, definir cualquier tipo contractual a que podrá acudir, siempre que lo haga dentro del marco general y los procedimientos ordinarios que establece la Ley de contratación administrativa y regula este reglamento, y justifique que con ello, se contribuye a satisfacer el interés general y no únicamente el interés de la institución.
2. Los reglamentos que regulen esta materia deberán ser consultados con anterioridad a la contraloría general de la República, con el objeto de armonizar conceptos, normas y procedimientos sobre la especie. Esta opinión de la Contraloría será obligatoria y vinculante.

PARTES

Dador: sujeto - parte que como propietario de la cosa objeto de la prestación que asume cumplir, se obliga a entregarla en uso al **tomador**, a la par que a vendérsela al vencimiento de un cierto plazo si es que este último -llegado el momento- decide adquirirla.

Tomador: sujeto-parte que a cambio de una prestación dineraria periódica, obtiene el uso y goce de una cosa y una oferta irrevocable de venta de parte del dador que está dentro de sus facultades aceptar o no.

Proveedor: aparece como un tercero, cuya función económica es la de suministrar al **dador** el bien a entregar en el **leasing**, bien que el último puede adquirir en propiedad y con destino específico.

JURISPRUDENCIA

Resolución No. 163 del 11 de diciembre de 1992 de la Sala Primera del Poder Judicial.

D) FRANCHISING

Contrato por el cual se concede una marca de productos o servicios a la cual se agrega la concesión del conjunto de métodos y medios de venta.

PARTES

Franquiciante: dueño de una marca, método organizativo o *know how*; y, es el que genera un entorno de éxito por eficiencia, calidad

y renombre en consideración a determinado producto o servicio que comercializa.

Franquiciado: el tomador del negocio; es el que invierte sin tener que realizar estrategias de marketing o penetración de mercado, pues lanza el servicio con la experiencia empresarial ya probada por el **franquiciante**. De este modo, el negocio implica un relativo grado de seguridad y de beneficios.

IMPLICACIONES

En esta figura contractual se dan varias implicaciones relevantes que destacamos:

En este campo hay un gran desarrollo científico y tecnológico importante en los países desarrollados para aumentar las ganancias y el dominio mundial del mercado (mundialización, globalización, universalización, Cocalización, MacDonaldlización, Kentuckyización del orbe).

Se da una costosa inversión en una serie de líneas como la investigación científica de todo tipo y la protección de las patentes. Se homogenizan (*standarización*) bienes, servicios; y, los gustos de los consumidores, como táctica y estrategia de dominación el mercado.

Así, tenemos por un lado el **franquiciado** relega la investigación científica y tecnológica, lo que supone un ahorro en inversión educativa; y, el franquiciante, que hace la inversión, multiplica las posibilidades de venta o localización de servicios; e, incluso obtiene regiones de comercialización cautivas, principalmente, en países subdesarrollados. De este modo, los derechos de los franquiciados se debilitan con el correr del tiempo, pues se profundiza la dependencia de los países subdesarrollados respecto de las naciones desarrolladas (Carlos **Gberst**, T. 2, págs. 50 a 52; y, F. **Suárez** et al, 1975).

JURISPRUDENCIA

Resolución No. 73 del 17 de julio de 1996 de la Sala Primera del Poder Judicial.

E) FACTORING (FACTOREO)

Por este contrato, una empresa (*factor*) adquiere de otra empresa comercial todos los créditos que ella tenía contra sus clientes, asumiendo

el riesgo de la solvencia de los deudores. Se trata de un servicio de cobraduría de facturas o créditos.

PARTES

Factor: la persona que adquiere todos o una parte de los créditos (documentados en facturas) que otra (**factoreada**) tiene frente a sus clientes. Presta servicios de asistencia técnica y financiera, adquiriendo una masa de créditos, mediante el pago de una cantidad de dinero.

Factoreada: empresa que tiene las facturas de sus clientes y se las da a otra empresa para que las cobre, mediante el pago respectivo por este servicio.

F. JOINT VENTURE

Convenio conocido también como *Joint Adventure* o *Joint Interprise*, que consiste en la asociación de dos o más sociedades para realizar operaciones civiles o comerciales de gran envergadura económico-financiera, con objetivos limitados, dividiéndose la labor según aptitudes y posibilidades; y, soportando los riesgos respectivos de acuerdo a los pactos que se hagan entre ellas.

JURISPRUDENCIA

Resolución No. 244 del 25 de junio del 2001, del Tribunal Segundo Civil, Sección Primera.

G. OFFSHORE

Este convenio lo realizan las entidades bancarias, consistiendo el mismo en que se permite la realización de una intermediación financiera en un centro financiero *offshore* (*en el extranjero*) ubicado en un paraíso fiscal.

Esta banca *offshore* consiste en un intermediario constituido en un determinado país anfitrión (generalmente un *paraíso fiscal*) o en un centro financiero internacional, en el cual se realizan —de modo preponderante— las transacciones bancarias, que se perfeccionan, consumen o surten efectos en el exterior, entre prestamistas y prestatarios extranjeros con respecto al país de origen del intermediario financiero.

Los bancos *offshore* actúan como *fiduciarios*, pues administran el bien; y, el fideicomiso se beneficia de las utilidades.

H. OUTSOURCING

Definición

Este convenio también se le llama *contratos de servicios*. Por este convenio una empresa contrata, *por ejemplo*: los *servicios* de seguridad, limpieza, computación, etc., con terceros esas actividades o servicios con el objeto de contribuir a la realización de los objetivos comerciales de la firma contratante.

Teoría administrativa

En la teoría de la *Administración de empresas y en el sector de los recursos humanos o de personal*, esta temática ocupa un lugar importante.

1) DISTRIBUCIÓN

Se trata de un contrato atípico de naturaleza mercantil por el cual, en nombre propio, se promueve la introducción al mercado de una demarcación territorial, de un específico servicio, bien o producto manufacturado por otra persona, mediante un sistema de reventa o cesiones en uso, previamente planificadas en cuanto a la unidad de precio, tiempo determinado y con exclusión de la competencia a cargo de uno solo de los contratantes o de ambos.

PARTES

Distribuidor o intermediario: el que se obliga a adquirir de otra persona (*distribuido*), mercancías generalmente de consumo masivo para su posterior comercialización en el mercado, por cuenta y riesgo propio, estableciéndose una ganancia o un precio de reventa.

Distribuido, productor o fabricante: es la persona que fabrica o produce los bienes o servicios.

JURISPRUDENCIA

Pozuelo: distribución de galletas. Resolución 141 del 7 de mayo de 1993, del Tribunal Superior Segundo Civil.

Gallito: distribución de chocolates y confites. Resolución 411 del Juzgado Civil de Goicoechea.

Demasa: distribución de tortillas. Resolución 169 del 17 de julio de 1996 del Tribunal Superior Segundo Civil (San José, semanario *El Financiero*, No. 328 del 1º-16 de setiembre del 2001; William Méndez, *Contratos de distribución pueden rescindirse*).

J) TIEMPO COMPARTIDO (TIMESHARING)

Es aquel contrato por el cual el titular del derecho, por medio del pago de un precio, puede usar y disfrutar, en forma periódica, exclusiva y alternada, durante un cierto período de tiempo (ubicado en un año calendario), un bien inmueble dedicado a vacacionar (hoteles, cabañas, clubes de playa, campestres o de montaña, etc).

Este tipo de contrato se ha desarrollado al compás de la industria del turismo, teniendo un fuerte apoyo de las transnacionales de esta actividad económica.

K) UNDERWRITING

Por este contrato se permite el acceso de las empresas al mercado de capitales, para obtener el financiamiento que se necesita.

En este convenio una entidad financiera y una sociedad comercial pactan con el fin de que la primera se obligue a prefinanciar (en firme o no), títulos valores emitidos por la sociedad, para su posterior colocación.

El verbo *underwrite* se puede traducir como suscribir, asegurar contra riesgos, suscribir una emisión de valores.

L) CATERING

Este contrato atípico que comprende el conjunto de *servicios* y de sistemas idóneos para satisfacer las exigencias alimenticias de un grupo de personas.

Este contrato incluye cuatro fases:

1. *La preparatoria:* proporcionar el personal necesario y apropiado para este servicio, transporte y suministro de los alimentos y la preparación del local (comedor) donde se servirá la comida.

2. *Elaboración* de los alimentos, de acuerdo a un menú establecido.
3. *Suministro* de la comida, de acuerdo a un horario prefijado.
4. *Limpieza* y ordenación del local, en el cual se sirvió la comida.

En el convenio de *catering*, se establecen los derechos y obligaciones de las *partes*: la empresa que da el *catering*; y, el respectivo cliente que lo recibe.

Algunas de sus modalidades son:

1. *Passlunch* (tiquete para almorzar): a los empleados de una empresa, se les da un tiquete para que almuercen en un determinado restaurant.
2. *Banqueting*: la empresa de *catering* ofrece el servicio de organizar banquetes, fiestas, espectáculos, congresos, seminarios, etc., o, en particular, proporcionar los alimentos en esas actividades (*Navas*, págs. 57 a 62, 1998).

M) KNOW HOW

Este contrato contiene un negocio jurídico por el cual uno de ellos (el *licenciante*, el que otorga la licencia de *know how*), titular de un *know how* (*know how licenciado*), autoriza a su contraparte (el *licenciatarío* o receptor) a explotarlo durante un tiempo determinado y; con este fin, se obliga a ponerlo en su efectivo conocimiento, obligándose el *licenciatarío* o receptor a satisfacer un precio cierto en dinero o en especie (fijando normalmente, en forma de suma de dinero calculada en función del volumen de fabricación o ventas de productos o servicios realizados con empleo del *know how licenciado*).

Obligaciones del licenciante o transmitente:

- Suministrar el *know how*
- Asistencia técnica
- Garantía de resultados
- Exclusividad o de licencia única: no explotarla en un territorio determinado

Obligaciones del adquirente:

- Retorno de conocimientos: *grantback*. Durante el transcurso del convenio y una vez finalizado éste, el adquirente debe comunicar al *transmitente* las ventajas o perfeccionamiento que el uso del *know how* le ha proporcionado.

- Del pago acordado
- De guardar el secreto
- De explotación adecuada del know how (**Cbullá, Beltrán**, págs. 253 a 260, T. I., 1999).

El know how puede comprender:

- a) Los conocimientos del saber especializado y de la experiencia valorados en el procedimiento y en la realización técnica para la fabricación de un producto.
- b) El conocimiento técnico relativo a asuntos de comercio o merchandising. Proviene del saber especializado y experiencia valorados en la organización de la empresa y sus actividades, principalmente, en cuanto a ventas, aunque no constituyan un invento (**Puelma**, págs. 123-124, 1999).

VIII. CARACTERISTICAS DE ESTOS CONTRATOS

A) Atípicos: relacionados con los contratos típicos e históricos, estos nuevos convenios se les puede calificar de atípicos.

B) Bilaterales: estos convenios se realizan entre diferentes partes.

C) Consensuales: de acuerdo al principio de la autonomía de la voluntad, estos convenios deben ser consensuales, expresiones de la voluntad de las partes que intervienen en el contrato.

D) Onerosos: estos convenios provocan cargas, obligaciones, prestaciones recíprocas.

E) No formales: no existen formas especiales exigidas por ley para realizar estos convenios.

F) Sinagmáticos: convenios que generan contraprestaciones recíprocas e interdependientes.

G) Económicos, comerciales o mercantiles: convenios que se dan en el campo genérico de la **economía** (pueden ser industriales, financieros, bancarios, mercantiles, comerciales, etc.).

H) Conmutativos: convenios a título oneroso en el cual las partes conocen la amplitud y alcance de las prestaciones respectivas que deben aportar, desde el mismo momento en el que contratan.

I) De adhesión: la parte más fuerte en la relación jurídica impone o define el clausulado del convenio. En estos *contratos económicos modernos*, la tendencia es que la mayoría de los pactos son de adhesión.

J) De tracto sucesivo: los pagos se efectúan –por cuotas– a lo largo del tiempo, de acuerdo lo pactado.

K) Intuitu personae: se considera que en estos contratos económicos el conocimiento de las partes, como contratantes, es fundamental para tener un conocimiento cabal de las personas contratantes.

IX. CONTRATOS ECONÓMICOS DE MAYOR INCIDENCIA EN EL PODER JUDICIAL

Aquellos *contratos económicos* de mayor grado de incidencia en el Poder Judicial (reflejada en la jurisprudencia respectiva) son los *contratos de tarjeta de crédito* y de *fideicomiso*, que son los más frecuentes al analizar las sentencias correspondientes, con una intensa distancia respecto de los demás convenios económicos que aquí mencionamos.

En este campo contractual, los debates sobre otros convenios no llegan al Poder Judicial, ya que establecen la **cláusula arbitral**.

CONCLUSION

En nuestro país los *contratos económicos* de mayor uso en el mercado son los de *tarjeta de crédito* y de *fideicomiso*, lo cual se refleja –a su vez– en la cantidad de resoluciones o sentencias del Poder Judicial. En lo que respecta los demás contratos, hay un elemento importante que explica el por qué se da una incidencia menor en los estrados judiciales y es la existencia de la cláusula arbitral en muchos de estos convenios. Asimismo, hay otros convenios como por ejemplo, los de *contratación de servicios* que se registran judicialmente con este nombre; y, no con la denominación mercantil de *outsourcing*.

Es posible que sea necesario promulgar una ley marco sobre estos contratos económicos modernos, con el objeto de proporcionar un marco de referencia jurídico a estos convenios.

GLOSARIO

Beneficiario: en ocasiones coincide con el **fideicomisario**. Es aquel que recibe los beneficios del cumplimiento del encargo (**Fideicomiso**).

Dador: sujeto - parte que como propietario de la cosa objeto de la prestación que asume cumplir, se obliga a entregarla en uso al **tomador**, a la par que a vendérsela al vencimiento de un cierto plazo si es que este último -llegado el momento- decide adquirirla. (**Leasing**)

Emisor: entidad financiera, comercial o bancaria que emite tarjetas de crédito, débito o compra; o, que haga efectivo el pago.

Ex - nunc: desde ahora. Tiempo presente, con perspectiva futura. De aquí en adelante o en adelante.

Ex - tunc: desde entonces. Se hace referencia a un acontecimiento pretérito.

Fideicomiso: convenio por el cual una persona, física o jurídica, transfiere la propiedad sobre parte de sus bienes a una institución fiduciaria para que con ellos se realice un fin lícito, que la propia persona señala en el contrato respectivo.

Fideicomitente: el que entrega el bien y establece la restricción. Es quien constituye el negocio. Puede ser, también, el **beneficiario**, con la percepción de la renta; o, el **fideicomisario**, con la reversión del dominio; o, con ambos beneficios integrados.

Fiduciario o fideicomitado: el que adquiere el bien y se compromete a administrar y disponer de él en la forma impuesta por el **fideicomitente**. El **fiduciario** no puede, en principio, ser el **beneficiario** de la transmisión posterior del bien ni de las rentas que produzca la administración.

Franchising: contrato por el cual se concede una marca de productos o servicios a la cual se agrega la concesión del conjunto de métodos y medios de venta.

Franquiciante: dueño de una marca, método organizativo o *know how*; y, es el que genera un entorno de éxito por eficiencia, calidad y

renombre en consideración a determinado producto o servicio que comercializa.

Franquiciado: el tomador del negocio; es el que invierte sin tener que realizar estrategias de marketing o penetración de mercado, pues lanza el servicio con la experiencia empresarial ya probada por el **franquiciante**. De este modo, el negocio implica un relativo grado de seguridad y de beneficios.

Factoring: por este contrato, una empresa (**factor**) adquiere de otra empresa comercial todos los créditos que ella tenía contra sus clientes, asumiendo el riesgo de la solvencia de los deudores. Se trata de un servicio de cobraduría de facturas o créditos.

Factor: la persona que adquiere todos o una parte de los créditos (documentados en facturas) que otra (**factoread**) tiene frente a sus clientes. Presta servicios de asistencia técnica y financiera, adquiriendo una masa de créditos, mediante el pago de una cantidad de dinero.

Factoreada: empresa que tiene las facturas de sus clientes y se las da a otra empresa para que las cobre, mediante el pago respectivo por este servicio.

Intuitu personae: en consideración a su persona. Jurídicamente se usa para significar que un contrato se celebra tomando en cuenta la persona de que se trata.

Joint venture: convenio conocido también como *Joint Adventure* o *Joint Interprise*, que consiste en la asociación de dos o más sociedades para realizar operaciones civiles o comerciales de gran envergadura económico-financiera, con objetivos limitados, dividiéndose la labor según aptitudes y posibilidades; y, soportando los riesgos respectivos de acuerdo a los pactos que se hagan entre ellas.

Know how: todo conocimiento técnico, procedimiento, método de elaboración o aportes de información mantenidos en secreto por su poseedor, que constituye un bien de contenido económico y que forma de su patrimonio.

Locación: arrendamiento. Contrato por el cual una de las partes (**locador** o arrendatario) se obliga a entregar a la otra (**locatario** o arrendatario) una cosa durante un lapso de tiempo, obligándose esta última al pago de un precio en dinero por este uso y goce. Si la prestación de la primera consiste en un servicio, la **locación** será de **servicios**; si se trata de la ejecución de una **obr**, será **de obras**.

Offshore: Este convenio lo realizan las entidades bancarias, consistiendo el mismo en que se permite la realización de una intermediación financiera en un centro financiero *offshore* (en el extranjero) ubicado, por lo general en un paraíso fiscal.

Merchandising: Procedimientos sobre formas de comercio o promoción de ventas de productos.

Proveedor o comercio adherido o afiliado: aquel que en virtud del contrato celebrado con el **emisor**, proporciona bienes, servicios, obras al **usuario**, aceptando percibir el importante mediante el sistema de las tarjetas electrónicas.

Proveedor: aparece como un tercero, cuya función económica es la de suministrar al **dador** el bien a entregar en el **leasing**, bien que el último puede adquirir en propiedad y con destino específico (**Leasing**).

Proveedor o comercio adherido o afiliado: aquel que en virtud del contrato celebrado con el **emisor**, proporciona bienes, servicios, obras al **usuario**, aceptando percibir el importante mediante el sistema de las tarjetas electrónicas.

Proveedor: aparece como un tercero, cuya función económica es la de suministrar al **dador** el bien a entregar en el **leasing**, bien que el último puede adquirir en propiedad y con destino específico (**Leasing**).

Tarjeta de crédito: convenio por el cual una empresa especializada (bancaria o financiera) conviene con otra (el cliente) en la apertura de determinado crédito, para que éste, exhibiendo el instrumento creditorio (crediticio) que se le provee (tarjeta de crédito) y acreditando su identidad, adquiera bienes o servicios en los comercios que se le indican.

Tarjeta de débito: son aquellas tarjetas o dinero plástico que permiten a sus tarjetahabientes realizar operaciones comerciales en los negocios afiliados, de modo *cash*, es decir, al contado. Dinero que se descuenta inmediatamente de hecha la operación comercial de los fondos que tenga el tarjetahabiente en la entidad bancaria o financiera respectiva.

Se puede definir como aquella tarjeta que da acceso a la cuenta bancaria del poseedor en la que repercutirán las operaciones realizadas mediante la tarjeta, lo cual se hace inmediatamente o en el caso de una operación electrónica *off-line* después de un corto período de tiempo.

Tarjeta de compra: es aquella tarjeta, que puede ser de crédito o de débito, que permite realizar operaciones comerciales a los clientes de determinados y específicos negocios afiliados. También se les llama *tarjetas de cliente* o *privativas*.

Tarjetahabiente: titular de la tarjeta. Es el que está habilitado para el uso de la tarjeta y quien se hace responsable de todos los cargos y consumos realizados personalmente o por los autorizados por él mismo (**tarjetahabientes adicionales**).

Time charter: contrato que se celebra en la práctica marítima por el cual el buque se entrega para transporte de mercaderías por cierto tiempo, mediante una retribución proporcional al tiempo de uso.

Usuario adicional o beneficiario de extensiones: aquel que está autorizado por el titular para realizar operaciones con tarjetas electrónicas, a quien el emisor le entrega un instrumento de idénticas características que al titular.

BIBLIOGRAFIA

- AMBRAM, Jorge. *Diccionario del mercado financiero* (Buenos Aires: Ed. Universidad, 1989).
- ACOSTA, Felipe. *Glosario de comercio exterior* (México: Eds. Fiscales, 2001).
Incoterms (México: Eds. Fiscales, 2001).
- ADAME, Jorge et al. *Contratación internacional* (México: UNAM, 1998).
- ALVARADO, María. *Sobre el fideicomiso de inversión y su aplicación en Costa Rica* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- ATHIE, Amado. *Derecho mercantil* (México: McGraw Hill, 1997).
- ALFARO, María. *Necesidad de una regulación para el sistema contractual de tarjeta de crédito frente a la realidad nacional* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- ALFARO, Dennis. *Proyecto de ley para la regulación de la tarjeta de crédito* (San José. tesis de licenciatura en derecho, UCR, 1989).
- ALVARADO, Edgar; Barrantes, Henry. *El contrato de join venture* (San José: Revista Judicial, Nº 77, 2001).
- ALVARADO, Enrique et al. *Mecanismos de garantía para el contrato de tarjeta de crédito* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1994).
- ALVARADO, María. *Sobre el fideicomiso de inversión y su aplicación en Costa Rica* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- ANDERSEN, Arthur. *Diccionario de economía y negocios* (Madrid: Espasa, 1997).
- ARCE, Javier. *El contrato de franquicia* (México: Ed. Themis, 1998).
- ARGERI, Saúl. *Diccionario de derecho comercial y de la empresa* (Buenos Aires: Astrea, 1982).
- ARGUEDAS, Olman et al. *La tarjeta de crédito* (San José: CONAMAJ, 1998).
- ARAYA MATARRITA, S. *Fideicomiso como garantía de crédito* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1996).
- ASTOLFI, Andrea. *El contrato internacional de joint venture* (Buenos Aires: Depalma, 1986).
- BABCOCK, Philip (editor). *Webster's Third New International Dictionary* (Mass.: Meriam-Webster, 1993).

- BARRON, José. *Ley sobre condiciones generales de la contratación* (Madrid: Dykinson, 1999).
- BAUDRIT, Diego. *Los contratos traslativos de dominio* (San José: Juricentro, 1984).
- Teoría general del contrato* (San José: Juricentro, 1990).
- BESCOS, Modesto. *Factoring y franchising* (Madrid: Pirámide, 1990).
- BRENES CORDOBA, Alberto. *Tratado de los contratos* (San José: Juricentro, 1985).
- Tratado de las obligaciones* (San José: Juricentro, 1977).
- BOLLINI, Carlos; GOFFAN, Mario. *Tarjetas de crédito* (Buenos Aires: Abeledo - Perrot, 2000).
- BONEO, Eduardo; BARREIRO, Eduardo. *Contratos bancarios modernos* (Buenos Aires: Abeledo - Perrot, 1994).
- BRITO, Javier. *Derecho internacional económico* (México: Trillas, 1982).
- BROSETA, Manuel. *Manual de derecho mercantil* (Madrid: Tecnos, 2000).
- BUONOCORE, Vincenzo et al. *El leasing* (Buenos Aires: Abeledo - Perrot, 1995).
- CABANELLAS de las Cuevas, Guillermo Julio Kelly. *Contrato de colaboración empresarial* (Buenos Aires: Ed. Heliastra, 1987).
- CALDERON, Eduardo; PERALTA, Federico. *Contrato de leasing: consideraciones comerciales e implicaciones fiscales* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- CAMPBELL, Henry et al. *Black's Law Dictionary* (Minn.: West Publishing, 1983).
- CAMPOS, Luis. *El contrato de factoring* (San José: Revista Judicial, No. 76, 1999).
- CAPPELLA, Gino. *Observaciones generales en torno al tema de los contratos de adhesión* (San José: revista Iustitia, No. 116-117, 1998).
- CARROU, Dominique et al. *Droit International Economique* (Paris: LGDJ, 1990).
- CASTRO, Mario. *Manual de derecho comercial* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1996).
- CEBRIAN, Juan L. *La red* (Madrid: Punto de lectura, 2000).
- CERVANTES, Orlando; RODRIGUEZ, María Elena. *Derechos de autor versus derechos del consumidor en los contratos de software* (San José: tesis de licenciatura, UCR, 1999).
- CHACON, Rolando. *Nuevas formas de financiación empresarial: el factoring* (San José: Revista Judicial, Nº 77, 2001).
- CHAVARRIA, José. *Las empresas de participación conjunta o Joint venture* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1990).
- CHERVIN, Marta. *¿Qué es el franchising?* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1995).

- CHULIA, Eduardo; BELTRAN, Teresa. *Aspectos jurídicos de los contratos atípicos* (Madrid: Bosch, 4 tomos, 1995).
- COLLIN, P.H. *Dictionary of Law* (Great Britain: Publ. Collin, 2000).
- COLSON, Jean-Philippe. *Droit Public Economique* (Paris: LGDJ, 1997).
- CORNU, Gerard. *Vocabulario jurídico* (Bogotá: Ed. Temis, 1995).
- COSSIO, José Ramón. *Derecho y análisis económico* (México: Fondo de Cultura económica, 1997).
- CRUZ, Matilde. *Leasing financiero* (San José: s.p.i., 1987).
- DE LA ROSA, Fernando. *La joint venture en el comercio internacional* (Granada: Ed. Comares, 1999).
- DELGADO, Irina. *Contratos de fideicomiso con fondos públicos* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1999).
- DIAZ - GARCIA, Gustavo. *Gestión de factor humano: outsourcing* (San José: UACA, Acta Académica, No. 28, 2001).
- DI GIOVAN, Ileana. *Derecho internacional económico* (Buenos Aires: Abeledo - Perrot, 1992).
- ECHEGARAY, Edgar. *Comercio electrónico y una necesaria regulación para la protección de los derechos del consumidor* (San José: tesis de licenciatura en elaboración, UCR, 2001).
- ESCOBAR - GIL, Rodrigo. *El contrato de leasing financiero* (Bogotá: Temis, 1984).
- ETCHEVERRY, Raúl. *Derecho comercial y económico* (Buenos Aires: Astrea, 4 tomos, 1994, 1995, 1997, 2000).
- FARINA, Juan. *Contratos comerciales modernos* (Buenos Aires: Astrea, 1997).
- FIGUEROA, Ronald. *Nuevas formas empresariales: el contrato de leasing aplicable en la venta de vehículos automotores en Costa Rica* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, 1999).
- FLORES, Carolina. *Patología del contrato de franquicia comercial* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1999).
- FUENTES, Bernal. *El contrato de franchising* (San José: IJSA, 1995).
- FUSARO, Juan. *Contratos de colaboración empresarial* (Buenos Aires: Depalma, 1987).
- GALLEGO, Esperanza. *La franquicia* (Madrid: Grefol, 1991).
- GARCIA DE ENTERRIA, Eduardo. *Curso de Derecho Administrativo* (Madrid: Civitas, 2 tomos, 1999).

- GARRIDO, Lidia. *Leasing* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1997).
- GASTALDI, José. *¿Qué es el leasing?* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1995).
- GERNAERT, Lucio. *Diccionario de aforismos y locuciones latinas de uso forense* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 2000).
- GETE-ALONSO, Carmen. *Las tarjetas de crédito* (Madrid: Marcial Pons, 1997).
- GHERSI, Carlos. *Contratos civiles y comerciales* (Buenos Aires: Astrea, 2 tomos, 1999).
- GHIFIS, Steven. *Dictionary of Legal Term* (New York: Barron's, 1998).
- GONZALEZ, Lizbeth. *Fideicomiso agrario, como instrumento para un mercado de tierras* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1993).
- GONZALEZ, Adriana; MONCADA, Indiana. *Contrato de franquicia y la dependencia que crea en el empresario franquiciado* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- GRECO, O. y A. GODY. *Diccionario contable y comercial* (Buenos Aires: Valetta Eds., 1999).
- GREENWALD, Douglas. *The McGraw-Hill Encyclopedia of economics* (New York: McGraw-Hill, 1994).
- GUTIERREZ, Adolfo. *Fideicomiso* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1983).
- GUZMAN, Diana. *Trust en el derecho anglosajón y el fideicomiso en Costa Rica*. José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1984).
- GUZMAN, Iveth; LEITON, Xinia. *Contrato de leasing en el derecho agrario* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1994).
- HAYZUS, Jorge. *Fideicomiso* (Buenos Aires: Astrea, 2000).
- HENDERSON, David (director). *Enciclopedia Fortune de economía* (Barcelona: Folio, 1998).
- HERDEGEN, Matthias. *Derecho económico internacional* (Medellín: Diké, 1998).
- HERNANDEZ, Cynthia. *El uso de la tarjeta de crédito como medio de pago alternativo al crédito documentario en la compraventa internacional de mercancías. El caso de la compraventa en línea o internet* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1997).
- HERNANDEZ, Jessica. *Banca offshore en la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- HERRERA, Alfonso. *Fideicomiso* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1966).
- HOLS MAN, Heriberto. *Contrato de concesión comercial* (Buenos Aires: Eds. La Rocca, 1994).

- JIMENEZ, Ligia. *Derechos y obligaciones emergentes del contrato de tarjeta de crédito* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1997).
- JIMENEZ, Mariano. *Fideicomiso agrario según la Ley de modernización financiera de la República* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1992).
- JINESTA, Ernesto. *Contratos de factoring y leasing financiero* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1988).
- Contrato de leasing financiero* (San José: Revista Judicial, No. 55, 1992).
- JOLD, Carlos. *Manual práctico de sociedades comerciales* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 2001).
- KAHN, Michel. *Franchising y partenariado* (Buenos Aires: Astrea, 1998).
- KLEIDERMACHER, Jaime. *Franchising* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1995).
- KNORR, Jolene; ROLDAN, Marcelo. *La protección del consumidor en el comercio electrónico* (San José: IJSA, 2001).
- LEON, Luis. *El contrato de Vanderwritting* (San José: Revista Judicial, Nº 77, 2001).
- LE PERA, Sergio. *Joint venture y sociedad* (Buenos Aires: Astrea, 1989).
- LINOTTE, Didier. *Droit Public Economique* (Paris: Dallos, 2001).
- LISOPRAWSKI, Silvio; GERSCOVUCH, Carlos. *Factoring* (Buenos Aires: Depalma, 1997).
- LOPEZ-ELIAS, Pedro et al. *Temas selectos del derecho corporativo* (México: Porrúa, 2000).
- LOPEZ, Roberto. *Contratos especiales en el siglo XXI* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1999).
- LOPEZ, Yuri. *Compendio de jurisprudencia mercantil* (San José: IJSA, 2001).
Compendio de jurisprudencia civil (San José: IJSA, 2001).
Compendio de jurisprudencia procesal civil (San José: IJSA, 2 tomos, 2001).
- MANAVELLA, Carlos. *Proyecto sobre contratos de leasing* (San José: revista Iustitia, No. 120, 1996).
- La tarjeta de crédito en el derecho costarricense* (San José: revista Iustitia, No. 12, 1987)
- MARCHETEAU, Michel et al. *Diccionario económico, comercial, financiero* (México: Larousse, 1997).
- MARIOTTO, Liliana. *Contratos civiles y comerciales* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 2 tomos, 1995).

- MARTIN, Fernando (coord.). *Diccionario de contabilidad y finanzas* (Madrid: Cultural S.A., 1999).
- MARTIN-MATEO, Ramón. *El marco público de la economía de mercado* (Madrid: Trivium, 1999).
- y, SOSA-WAGNER, Francisco. *Derecho administrativo económico* (Madrid: Pirámide, 1977).
- MENA, Oscar. *Violación de derecho en ejecución del fideicomiso en garantía* (San José: licenciatura en Derecho, UCR, 2000).
- MIRANDA, Sussie; CESPEDES, Juan. *Joint venture* (San José: Revista Judicial, No. 76, 1999).
- MOLLS, Giacomo. *Manual de derecho bancario* (Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 1994).
- MONGE, Gonzalo; OREAMUNO, Carlos. *El contrato de franchising* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1989).
- MONTERO, Patricia; ROJAS, Ana. *Banca offshore* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1989).
- MORA, Fernando. *Negocios fiduciarios y el fideicomiso* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1964).
- MORA, Vera. *Fideicomiso de acciones* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- MOYA, Randall. *Naturaleza jurídica del fideicomiso* (San José: licenciatura en Derecho, UCR, 1999).
- MUGUILLO, Roberto. *Régimen de la tarjeta de crédito* (Buenos Aires: Astrea, 1999).
- MUÑOZ, Santiago. *La regulación de la red* (Madrid: Taurus, 2000).
- NAVAS, Susana. *Catering: sus formas contractuales* (Valencia, España tiranet lo Monde, 1998).
- ORTUZAR, Antonio. *Contrato de leasing* (Santiago: Ed. Jurídica de Chile, 1990).
- OSORIO, Edna. *Los joint ventures* (Medellín: Diké, 1999).
- PARIS, Hernando. *Dinero plástico* (San José: revista Iustitia, No. 66, 1992).
- PEREZ, Víctor. *Contrato de franquicia comercial* (San José: Revista Judicial, No. 56, 1992).
- Jurisprudencia de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia* (San José: LIL, 1991).
- Derecho Privado* (San José: LIL, 1991).

- PEREZ-SERRABONA, José. *La tarjeta de crédito* (Granada: Ed. Comares, 1993).
- PICADO, Hugo. *Nuevas modalidades de financiamiento en la contratación comercial moderna y el mercado de valores* (San José: revista Iustitia, No. 147-148, 1999).
- Contratos comerciales modernos. Urgente necesidad de cambio* (San José: revista Iustitia, No. 130-131, 1997).
- PIGNATARO, Alejandro. *Responsabilidad civil contractual del fiduciario por la mala administración de los bienes fideicomitidos en el fideicomiso* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 2000).
- POSNER, Richard. *El análisis económico del derecho* (México: Fondo de Cultura Económica, 1998).
- PUELMA, Alvaro. *Contratación comercial moderna* (Santiago: Ed. Jurídica de Chile, 1999).
- QUINTANA, Elvia (coord.). *Diccionario de derecho mercantil* (México: Porrúa, 2001).
- REDONDO, Ana. *Fideicomiso en el sistema bancario nacional* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1988).
- REY MENDEZ, Renato. *Ley de contratación administrativa y su reglamento* (San José: IJSA, 2000).
- REYNOSO, Daniel. *Sistema de tarjeta de crédito* (Buenos Aires: Ed. Roberto Guido, 1995).
- RIBERA, Carlos. *Franchising* (San José: revista Iustitia, No. 34, 1989).
- RIVERO, Ricardo. *Introducción al derecho administrativo económico* (Salamanca: Ratio Legis, 1999).
- RODRIGUEZ, Cynthia. *Fideicomiso testamentario* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1998).
- ROEMER, Andrés. *Introducción al análisis económico del derecho* (México: Fondo de Cultura Económica, 1994).
- (comp.) *Derecho y economía: una revisión de la literatura* (México: Fondo de Cultura Económica, 2000).
- ROLIN, Serge. *El factoring* (Madrid: Pirámide, 1975). *El leasing* (Madrid: Pirámide, 1974).
- ROMERO-PEREZ, Jorge Enrique. *Contratos del Estado* (San José: EUNED, en prensa).
- ROMERO, José. Manual de derecho comercial (Buenos Aires: Desalma, 1998).
- ROSENBERG, Jerry. *Dictionary of International Trade* (New York: John Wiley & Sons, 1994).
- SALAS, Evelyn; BARRANTES, Jaime. *La cláusula de intereses en un contrato de tarjeta de crédito* (San José: El mundo gráfico, 1997).

- SALAZAR, Ernesto. *Sistema de tarjeta de crédito* (San José: tesis de licenciatura en Administración, UCR, 1971).
- SANCHEZ, Roxana. *Sustitución fideicomisaria en el derecho italiano* (San José: revista Iustitia, No. 20, 1981).
- SANCHEZ, Juvenal. *Aspecto tributario de los fideicomisos en Costa Rica* (San José: licenciatura en Derecho, UCR, 1999).
- SANCHO, Emilia. *Propiedad fiduciaria en el sector vivienda en Costa Rica* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1999).
- SANDOVAL, Ricardo. *Operación de leasing* (Santiago: Ed. Jurídica de Chile, 1992).
- SARMIENTO, Hernando. *La tarjeta de crédito* (Bogotá: Temis, 1973).
- SAYAGÜEZ, Rafael. *Análisis de varias jurisdicciones de paraíso fiscal y su comparación con Costa Rica en materia de impuesto sobre la renta de sociedades* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1994).
- SIERRALTA, Aníbal. *Joint Venture Internacional* (Buenos Aires: Depalma, 1996).
- SIMON, Julio. *Tarjeta de crédito* (Buenos Aires: Astrea, 1992).
- SOLANO, Carol. *Análisis comparativo en el abuso de la contratación de abestón en América Latina* (San José: Revista Judicial, No. 77, 2001).
- SOLANO, Julián. *La lex mercatoria: sistema romano civilista y sistema del Common Law* (San José: Revista Judicial, No. 76, 2000).
- SOLER, Ximena. *Tarjeta de crédito: su aspecto jurídico* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1983).
- SOSA, Enrique. *Tarjeta de crédito, una cuenta corriente* (Buenos Aires: Astrea, 1992).
- STERN, Abraham. *Contrato de leasing internacional de equipo y su incorporación en el sistema jurídico costarricense* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1994).
- SUAREZ, Andrés. *Diccionario terminológico de economía, administración y finanzas* (Madrid: Pirámide, 2000).
- SUAREZ, F et al. *Autonomía nacional o dependencia político-tecnológica* (Buenos Aires: Paidós, 1975).
- TAMAMES, Ramón. *Diccionario de economía y finanzas* (Madrid: Alianza, 1994).
- THOMPSON, Eric. *Fideicomiso* (San José: revista Iustitia, No. 31, 1989).
- TORRES, Alejandra. *El contrato de franquicia en el derecho mexicano* (México: Porrúa, 2000).

- TREJOS, Ana. *Formas atípicas de contratación: el leasing inmobiliario, su especificidad y trascendencia* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 2000).
- VALENTIN, Domingo. *Diccionario de comercio exterior* (Buenos Aires: Depalma, 1991).
- VALETTA, Laura. *Diccionario de derecho comercial* (Buenos Aires: Valleta Eds., 2000).
Diccionario jurídico (Buenos Aires: Valleta Eds., 1999).
- VARGAS, José María. *Doctrina general del contrato* (San José: Juricentro, 1984).
- VILLALOBOS, Joaquín. *Improcedencia de los intereses variables en préstamos bancarios por fideicomitantes antes de 1988* (San José: Revista Judicial No. 62, 1995).
- WAYAR, Ernesto. *Tarjeta de crédito y defensa del usuario* (Buenos Aires: Astrea, 2000).
- WITKER, Jorge; GOMEZ-ROBLEDO, Alonso (coord.). *Diccionario de derecho internacional* (México: Porrúa - UNAM, 2001).
- ZAMORA, Juan. *La estafa con tarjeta de crédito* (San José: tesis de licenciatura en Derecho, UCR, 1994)