

CAPÍTULO XXX

SUMARIO: 1. Contrato de leasing. Antecedentes. Ideas generales. Concepto. Partes en el contrato. Caracteres. Clases de leasing. Leasing inmobiliario. Sale and lease back. Leasing operativo (renting). Leasing financiero. Las obligaciones del dador son las siguientes. Las obligaciones del tomador son las siguientes. 2. Contrato de licencia. Concepto. El contrato en nuestro derecho positivo. 3. Contrato de transferencia de tecnología. Concepto. Contrato de know-how. Contrato de asistencia técnica. Otros contratos. 4. Contrato de edición. Antecedentes. El contrato de edición en la Ley 1328/98. Obligaciones del editor. Derecho del editor en caso de cesión exclusiva. Obligaciones del autor. Derecho del autor. Aplicación análoga. Contrato de edición de obras musicales. 5. Contrato de publicidad. Concepto. Naturaleza jurídica. Caracteres. Obligaciones de las partes. Regulación de la publicidad en la Ley 1334/98 de defensa del consumidor y del usuario.

1.- CONTRATO DE LEASING

ANTECEDENTES. IDEAS GENERALES

El vocablo *leasing* es de origen inglés y significa arriendo o locación. En un primer momento, en Inglaterra, el término era utilizado en referencia a un contrato de arrendamiento agrícola, evolucionando luego hacia el arrendamiento de edificios y finalmente, a bienes muebles.

Posteriormente ya fue empleado en Estados Unidos y otros países para caracterizar a ciertos contratos de locación que tienen características especiales.

El término *leasing* es empleado no solamente en cuanto hace a una locación, sino que se extiende a la idea de un instrumento de financiación que tiene como base a aquella, pero que excede sus límites.

En la actualidad, con el gran desarrollo de la economía mundial, la financiación constituye uno de los pilares y a la vez una de las necesidades más importantes para el desenvolvimiento de la actividad de las empresas, y en ese contexto, el contrato de arrendamiento financiero ofrece amplias posibilidades, pues empezando por una locación del bien, se puede llegar a su adquisición definitiva mediante el llamado pago residual.

En efecto, para que una empresa del sector industrial, por ejemplo, tenga un desarrollo económico adecuado y pueda mantener su competitividad, requiere mejorar su producción para lo cual a su vez debe renovar su tecnología, maquinarias, instalaciones y otros. Esto requiere de una importante inversión en términos económicos, y es ahí donde el mecanismo de locación con opción de compra constituye una alternativa válida.

CONCEPTO

José Alberto Garrone, en su obra “Derecho Comercial”, tomando en cuenta el tipo más frecuente que se da en la realidad de los negocios, define el *leasing* como el contrato por el cual una parte –el locador- cede en locación un bien de capital a la otra –el locatario-, por

un plazo equivalente a la vida útil de dicho bien y por un precio que comprende la amortización total de su costo, más un interés por el capital adelantado y una ganancia, teniendo el locatario, además, la opción de adquirir en propiedad el bien al término de la locación mediante el pago de un precio adicional llamado valor residual. A esta modalidad se la denomina *Leasing Financiero*.

Por su parte, en la República del Paraguay rige la Ley No. 1295/98 “DE LOCACIÓN, ARRENDAMIENTO O LEASING FINANCIERO Y MERCANTIL”, que en su Art. 8° define el Contrato de Locación Financiera, Arrendamiento Financiero o Leasing Financiero, como aquel que celebran una parte llamada dador y otra parte llamada tomador, por el cual el primero se obliga a arrendar al segundo un bien inmueble edificado de su propiedad; o un bien mueble no fungible o un inmueble edificado de propiedad de un tercero especificado por el tomador, de quien se obliga a adquirir o a ser adquirido del propio tomador, con el único propósito de arrendarlo al tomador. En contraprestación, el tomador se obliga a pagar una suma de dinero establecida en cuotas pagaderas periódicamente, contemplándose ,además, una opción de compra irrevocable a favor del aquel, a la conclusión del contrato de arrendamiento, por un precio residual que será libremente acordado entre las partes.

Asimismo, podrá convenirse que finalizado el plazo inicial del contrato o el de la prórroga, en su caso, si el tomador no ejerciese la opción de compra, el bien se restituirá al dador, pudiendo este último venderlo, pactando libremente el precio con el nuevo propietario, o entregarlo en arrendamiento financiero a un nuevo tomador.

PARTES EN EL CONTRATO

Pueden celebrar el contrato en calidad de partes, los siguientes sujetos:

- a) El dador, que es la parte que se obliga a dar en locación al tomador una cosa mueble no fungible o un inmueble de elección de este último.
- b) El tomador, es decir, quien recibe un bien del dador, en locación, y se obliga a pagar una cuota periódica durante el tiempo convenido.

CARACTERES

En primer lugar, el *leasing* es un contrato nominado y típico, ya que se encuentra legislado en la Ley 1295/98 “De Locación, Arrendamiento o Leasing Financiero y Mercantil”, vigente desde el año 1998. Además, el Código Civil Paraguayo, si bien no lo regula específicamente como contrato de crédito bancario, sin embargo establece un principio general al regular el aspecto sustancial de la figura. En este contrato no siempre es parte una entidad financiera, sino que también puede celebrarse entre personas físicas, lo que implica reconocer la existencia del Leasing ordinario o común, como una figura diferente al Leasing Financiero.

En efecto, al regular en forma particular los diferentes contratos, el Código Civil se ocupa de la compraventa en general, y dedica una sección a la compraventa con cláusulas especiales. En esa sección, el Art. 783 establece: “Si la resolución del contrato tiene lugar por incumplimiento del comprador, el vendedor debe restituir las cuotas cobradas, salvo el derecho a una compensación equitativa por el uso de la cosa, además del resarcimiento de todo el daño. Si se hubiere convenido que las cuotas queden en este caso ser adquiridas por el vendedor a título de indemnización, el juez, según las circunstancias, podrá reducir la indemnización convenida, si la juzgare excesiva. La misma disposición se aplicará en el

caso de que el contrato se configure como locación y se convenga que al término del mismo, la propiedad de la cosa se adquiera por el locatario, por efecto del pago de los cánones pactados”.

En segundo lugar, el leasing –en especial el financiero- es un contrato de crédito, ya que implica financiación al empresario para posibilitar a este la renovación de los bienes de producción y servicios.

Es un contrato bilateral, pues crea obligaciones tanto para el dador como para el tomador.

Es un contrato de tracto sucesivo, ya que no se agota con una sola prestación. Además, es un contrato consensual, oneroso y formal, pues se perfecciona con el consentimiento de las partes, y también requiere la formalidad de la escritura pública para los bienes registrables, e instrumento privado con certificación de firmas por escribanía pública, para los demás casos.

Por último, el leasing es un contrato de adhesión, ya que el dador establece unilateralmente las condiciones contractuales.

CLASES DE LEASING

Las modalidades más conocidas en la doctrina y en la legislación comparada, son las siguientes: a) leasing inmobiliario; b) sale and lease back; c) leasing operativo (renting); y d) leasing financiero.

LEASING INMOBILIARIO: es aquel en el cual el dador adquiere una propiedad y construye en ella un edificio para sede de la empresa del tomador, previa selección que hace este último del lugar de ubicación y características del inmueble, como también del aspecto referente a la construcción y a la instalación de las maquinarias.

La Ley 1295/98 prevé este tipo de contrato en el Art. 7º inciso b). En esta modalidad, el dador percibe cuotas mensuales que se aplican en parte a la amortización del capital y en parte al uso, gastos de financiación, contratación de seguros y otros.

Al vencimiento del contrato, el tomador tiene la posibilidad de adquirir definitivamente la propiedad del inmueble, previo cumplimiento de todas sus obligaciones y pago del valor residual.

Es importante citar la previsión del Art. 64 de la Ley 1295/98, para los casos en que el objeto del arrendamiento financiero fuesen inmuebles destinados a viviendas, donde el incumplimiento de la obligación del tomador de pagar las cuotas dará lugar a los siguientes efectos:

- a) Si el tomador hubiera pagado menos de un cuarto de la cantidad de cuotas pactadas, la mora será automática y el dador podrá demandar judicialmente el desalojo;
- b) Si el tomador hubiese pagado más de un cuarto pero menos del 75% (setenta y cinco por ciento) de las cuotas pactadas, el dador deberá intimarlo al pago de la o las cuotas adeudadas, para lo cual el tomador tendrá un plazo de sesenta días

contados a partir de la recepción de la notificación. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador podrá demandar el desalojo;

- c) Si el incumplimiento se produjese después del momento en que el tomador está habilitado para ejercer la opción de compra o cuando hubiese pagado más de dos terceras partes de la cantidad de cuotas pactadas en el contrato, el dador deberá intimarlo al pago y el tomador tendrá la opción de pagar en el plazo de noventa días las cuotas adeudadas más sus intereses o el valor residual que resulte de la aplicación del contrato, a la fecha de la mora. Pasado ese plazo sin que el pago se hubiese verificado, el dador podrá demandar el desalojo; y
- d) Producido el desalojo, el dador podrá reclamar el pago de las cuotas adeudadas hasta el momento del lanzamiento, más sus intereses y los daños y perjuicios que resultasen del deterioro anormal de la cosa imputable al tomador.

El desalojo se tramitará por el procedimiento establecido en los Arts. 621 y siguientes del Código Procesal Civil.

SALE AND LEASE BACK: es aquella modalidad de leasing en la cual el propietario de un bien lo vende a una empresa financiera, pero a su vez vuelve a tomar dicho bien en alquiler, lo que conlleva dos actos jurídicos distintos: uno de compraventa y otro de arrendamiento, entre las mismas partes y en forma simultánea. La ventaja del propietario original es que convierte un activo fijo en activo líquido, lo que le posibilita financiar su desenvolvimiento. El propietario original modifica su situación jurídica en relación al bien, ya que transfiere su propiedad pero pasa a ser arrendatario, con derecho a utilizar los bienes e instalaciones sin interrumpir su explotación. La Ley 1295/98 prevé este tipo de contrato en el Art. 7º, inciso c).

LEASING OPERATIVO (RENTING): es aquella modalidad que consiste en operaciones realizadas entre fabricantes de maquinarias, equipos, automotores, computadoras, fotocopiadoras, por una parte; y los usuarios, por la otra; donde estos últimos, mediante el pago de un precio, pueden utilizar aquellos productos sin necesidad de realizar una inversión importante y al mismo tiempo se minimiza el riesgo de la obsolescencia. El Art. 50 de la Ley 1295/98 describe esta modalidad contractual en los siguientes términos: “Es el contrato celebrado entre un fabricante domiciliado en el país, un importador, un distribuidor, un proveedor del exterior o una sociedad de leasing operativo, en calidad de dador, y un tomador; que tenga por objeto exclusivo la locación de un bien mueble no fungible fabricado o importado por el dador, a cambio de una contraprestación consistente en el pago periódico de una suma de dinero a cargo del tomador, por un plazo determinado, al final del cual este último tendrá la opción de comprar el bien objeto del contrato de acuerdo con el valor residual, recibir un bien sustituto en iguales condiciones, o prorrogar el contrato actual por un plazo adicional con una cuota inferior ...”.

LEASING FINANCIERO: en esta modalidad el dador, previas indicaciones recibidas del tomador, adquiere un bien para ponerlo a disposición de este. Luego, el bien es explotado por el tomador, quien corre a cargo del mantenimiento, seguros, impuestos y otros durante un plazo que generalmente coincide con la vida útil del bien. Transcurrido ese plazo, queda amortizado el valor del bien más los gastos y ganancias del dador, quedando al tomador la opción de adquirir definitivamente el bien mediante el pago de un valor residual que es fijado contractualmente en forma anticipada.

De acuerdo a la Ley 1295/98 (Art. 2º.), pueden celebrar el contrato de leasing financiero en calidad de dadores, los siguientes sujetos:

1) las filiales de las entidades autorizadas por la Ley 861 del 24 de junio de 1996, constituidas a tal efecto;

2) una sociedad de arrendamiento financiero;

3) un importador, sobre los bienes que importe;

4) un fabricante domiciliado en el país, sobre los bienes que fabrique;

5) un distribuidor domiciliado en el país, sobre los bienes que distribuye;

6) un proveedor del exterior sobre los bienes que provea desde el exterior; y

7) una empresa constructora, inmobiliaria o promotora sobre los inmuebles edificados, entiéndase propios o de terceros, a ser adquiridos para el efecto.

El contrato debe ser otorgado por escritura pública, si fuesen bienes registrables; y por instrumento público o privado con firmas certificadas por escribano público, en los demás casos. A petición del dador, el contrato de leasing financiero debe ser inscripto, sea en el Registro de Inmuebles, Aeronaves, Automotores, Buques y Prenda con Registro, según el tipo de bien objeto del contrato. Los efectos de la inscripción en el registro respectivo, según el Art. 19 de la Ley 1295, son los siguientes:

a) el bien dado en arrendamiento no podrá sufrir embargo, desalojo o secuestro a pedido de terceros. La medida podrá anotarse para que surta efecto si el tomador no ejercitase la opción de compra;

b) el tomador no podrá enajenar ni constituir ningún gravamen, sobre el bien objeto del contrato, salvo de conformidad con lo previsto en la presente ley;

c) las anotaciones de litis trabados sobre el bien objeto del contrato en juicio seguido contra el dador, con posterioridad a la inscripción del contrato de arrendamiento, no impedirán la utilización del bien por el tomador, ni podrá disponerse su secuestro. Tampoco obstarán a la compra-venta ni a la transferencia de la propiedad en favor del tomador; y

d) autorizará al tomador a recuperar la utilización del bien y, cuando haya pagado su prestación y cumplido con todas las obligaciones estipuladas en el contrato de arrendamiento financiero, para exigir su transferencia.

Las obligaciones del dador son las siguientes:

a) Adquirir el bien seleccionado por el tomador, y entregarlo al mismo. El dador no actúa aquí en representación del cliente, sino por su propia cuenta y riesgo.

- b) Entregar el bien al tomador en perfecto estado de funcionamiento, debiendo responder por la evicción y los vicios redhibitorios, si él fuera propietario de dichos bienes. En lo que respecta a la responsabilidad objetiva del dador ante el tomador en virtud del Art. 1847 del Código Civil, la misma se limitará al valor de la cosa entregada en leasing financiero.
- c) Abstenerse de introducir modificaciones en el bien objeto del contrato, si no mediare consentimiento del tomador.
- d) Contratar a su nombre los seguros para la cobertura de siniestros que puedan afectar a los bienes que sean objeto del contrato, y mantener vigentes dichos seguros mientras dure el contrato, debiendo incorporar el costo de las primas a las cuotas a cargo del tomador.
- e) Vender el bien al tomador, una vez cumplido el plazo contractualmente fijado y en las condiciones ahí establecidas.
- f) Aplicar las indemnizaciones por eventuales siniestros al pago de las reparaciones requeridas.

Las obligaciones del tomador son las siguientes:

- a) Utilizar el bien según los términos del contrato y su destino natural en el lugar convenido.
- b) Conservar la cosa y a cumplir los programas de mantenimiento del fabricante, las normas fijadas en el contrato y las que de acuerdo a las buenas prácticas resulten apropiadas.
- c) Tolerar las inspecciones del dador, del asegurador o de sus representantes conforme a lo convenido en el contrato o en las pólizas de seguro.
- d) Pagar las cuotas pactadas en los plazos convenidos.
- e) Pagar el valor final, a la terminación del contrato de arrendamiento o a devolver la cosa.

Por último, es conveniente mencionar, aunque sea en forma general, el punto referente al tratamiento fiscal de este tipo de operaciones en nuestro país. La Ley 60/90 establecía el régimen de incentivos fiscales para la inversión de capital de origen nacional y extranjero, y en uno de los capítulos regulaba los beneficios fiscales reservados al arrendamiento financiero, que comprendían exoneraciones de tributos fiscales, aduaneros y municipales.

Posteriormente, la entrada en vigencia de la Ley 2421 “De reordenamiento administrativo y adecuación fiscal” en el año 2004, suspendió la vigencia de los Art. 5º. incisos b), e), g), e i); 8º., 9º. y 13 de la Ley 60/90. Además, la Ley de Adecuación Fiscal modificó los incisos f) y h) del precitado Art. 5º. y el Art. 22, estableciendo la suma mínima de cinco millones de dólares americanos para ser beneficiario de ciertas exoneraciones en el pago de tributos que gravan las remesas y pagos al exterior de intereses, comisiones y capital; como también la exoneración de impuestos que inciden sobre los dividendos y utilidades

provenientes de los proyectos de inversión aprobados, por un término de diez años a contar desde la puesta en marcha del proyecto.

2.- CONTRATO DE LICENCIA

CONCEPTO

El contrato de licencia es aquel por el cual la persona titular de uno o varios derechos de la propiedad industrial, autoriza su uso a cambio de una retribución (José Alberto Garrone, ob. cit.). Este autor también refiere que éste contrato tuvo su origen en el derecho de patentes de invención, y desde ahí se hizo extensivo a otros derechos de la propiedad industrial, como ser marcas, diseños, modelos ornamentales, modelos de utilidad y otros.

EL CONTRATO EN NUESTRO DERECHO POSITIVO

a) LEY 868/81 DE DIBUJOS Y MODELOS INDUSTRIALES

Ella define en su Art. 1º. El dibujo industrial como *“toda combinación de líneas y colores...”*, y el modelo industrial como *“... toda forma plástica de líneas y colores, destinados a dar una apariencia especial a un producto industrial o artesanal y que sirva de tipo para su fabricación”*.

El derecho a obtener la protección legal pertenece al creador del dibujo o modelo, o a sus sucesores. Se presumirá de hecho como tal, a aquel que primero solicita o reivindica prioridad para su registro y, por tanto, con los derechos que acuerda la ley. Tal protección conferida por el registro durará cinco años, a contar desde la fecha en que fuere presentada la solicitud, pudiendo renovarse por dos períodos consecutivos de igual duración.

El Art. 24 de la ley contempla el derecho del propietario de un dibujo o modelo registrado, de otorgar licencia para explotar su dibujo o modelo. Se exige la inscripción del contrato de licencia en la Dirección de la Propiedad Industrial, para que pueda surtir efectos contra terceros.

b) LEY 1328/98 DE DERECHO DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS

Esta ley en su Art. 2º., define la licencia como la *“autorización o permiso que concede el titular de los derechos (licenciante) al usuario de la obra u otra producción protegida (licenciataria), para utilizarla en una forma determinada y de conformidad con las condiciones convenidas en el contrato de licencia”*.

Por otra parte, el Título IX, De la transmisión de los derechos y de la explotación de las obras por terceros, en su Capítulo I Disposiciones generales, contempla la posibilidad de transferir, por mandato o presunción legal, el derecho patrimonial que deriva de la obra de un autor, mediante una cesión por actos entre vivos o transmisión *mortis causa*.

Pero el titular de derechos patrimoniales también podrá conceder a terceros una simple licencia de uso, no exclusiva e intransferible, que se regirá por las estipulaciones fijadas en el contrato respectivo y las referentes a la cesión de derecho, en cuanto sean aplicables al caso concreto. El contrato por el cual el titular otorga una licencia de uso, requiere como única formalidad la realización por escrito, salvo en los casos en que la ley presume la transferencia entre vivos de tal derecho.

El Art. 105 de la ley permite también al autor, sus derechohabientes o a una entidad de gestión, licenciar a una persona física o jurídica el derecho de representar o ejecutar públicamente una obra literaria, dramática, musical, dramático-musical, pantomímica, coreográfica o cualquier otra escénica, mediante compensación económica. Cualquiera de estos contratos puede celebrarse por tiempo indeterminado o por un número fijo de representaciones o ejecuciones públicas.

Por otra parte, se encomienda a la Dirección Nacional del Derecho de Autor a llevar el Registro Nacional del Derecho de Autor y Derechos Conexos, donde podrán inscribirse las obras del ingenio y los demás bienes protegidos por la ley, así como los convenios o contratos (por ej.: contrato de licencia) que en cualquier forma confieran, modifiquen, transmitan, graven o extingan derechos patrimoniales, o por lo que se autoricen modificaciones a la obra. Este registro tendrá carácter meramente declarativo y no constitutivo, por lo que su omisión no perjudicará el goce ni el ejercicio de los derechos que reconoce la Ley 1328/98.

Finalmente, la ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos prevé sanciones de carácter penal y civil para los casos de actividades ilícitas que afecten los legítimos derechos de los titulares o personas por ellos autorizadas a ejercer los derechos de autor.

c) LEY 1294/98 DE MARCAS

En su Art. 1º. Esta ley define a las marcas como “... *todos los signos que sirvan para distinguir productos o servicios...*”. Quien quiera registrar una marca, deberá presentar su solicitud ante la Dirección de la Propiedad Industrial, debiendo dicha solicitud cumplir una serie de requisitos enumerados en el Art. 5º de la Ley 1294.

El registro de una marca efectuado de acuerdo con la ley, concede a su titular el derecho al uso exclusivo de la misma, como también a ejercer ante los órganos jurisdiccionales las acciones y medidas correspondientes contra quien lesione esos derechos.

En cuanto a las licencias de uso de marcas, la ley autoriza al propietario de una marca registrada a otorgar por contrato escrito una licencia de uso de ella, por la totalidad o parte de los productos o servicios que comprenden.

La licencia de uso de marca deberá inscribirse en la Dirección de la Propiedad Industrial para que tenga efectos legales frente a terceros desde su inscripción. A la solicitud de inscripción se acompañará copia del contrato de licencia de uso o un extracto del mismo, que deberá estar redactado en castellano o traducido a este idioma. Se publicará un resumen de las partes substanciales conforme lo disponga el Reglamento. Al efecto de la validez de la prueba del uso, el registro de la licencia de uso no es relevante.

En lo que respecta a la inscripción de la licencia de uso, ella podrá ser solicitada por el licenciante o por el licenciatarario, sin perjuicio de lo previsto en el contrato.

Para efectos de su inscripción, el contrato de licencia de uso deberá contener necesariamente disposiciones que aseguren el control por parte del propietario sobre la calidad de los productos o servicios objeto de la licencia, sin perjuicio del que podrá ejercer la autoridad competente en defensa del consumidor.

Serán nulas las cláusulas del contrato de licencia de uso que importen para el licenciatarario restricciones que no sean las propias de los derechos emergentes del registro de la marca.

En caso de incumplimiento de las disposiciones de la Ley 1294, la Dirección de la Propiedad Industrial denegará la inscripción de la licencia de uso por resolución fundada.

La ley confiere al licenciatarario el derecho de usar la marca durante la vigencia del contrato de licencia y sus renovaciones, en todo el territorio nacional, salvo disposición en contrario del contrato, y se deberá indicar sobre los mismos productos o servicios que la marca es licenciada.

Si no existe en el contrato de licencia una estipulación en contrario, cuando ella haya sido concedida con carácter de exclusividad, el licenciante no podrá conceder otras licencias respecto del mismo territorio, la misma marca y los mismos productos o servicios, ni podrá usar por sí mismo la marca en ese territorio respecto a esos productos o servicios.

d) LEY 1630/00 DE PATENTES DE INVENCIONES

Esta ley protege las invenciones en todos los campos de la tecnología, las que a su vez confieren a sus autores los derechos y obligaciones inherentes.

Para acreditar la titularidad de un invento, se requieren los siguientes títulos de propiedad industrial otorgados por la Dirección de Propiedad Industrial: a) patente de invención; y b) patente de modelo de utilidad. La ley declara susceptibles de ser patentadas las invenciones nuevas de productos o procedimientos que impliquen una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial.

La Ley 1630 autoriza al titular o al solicitante de una patente a conceder licencia para la explotación de la invención, la que tendrá efectos legales frente a terceros desde su inscripción en la Dirección de la Propiedad Industrial.

Se prohíbe establecer condiciones o cláusulas comerciales que produzcan un efecto negativo en la competencia, constituyan una competencia desleal, hagan posible un abuso por el titular del derecho patentado o de su posición dominante en el mercado, entre ellas las que produzcan:

a) efectos perjudiciales para el comercio;

b) condiciones exclusivas de retrocesión;

c) impedimentos a la impugnación de la validez de las patentes o licencias dependientes;

d) limitaciones al licenciatarlo en el plano comercial o industrial, cuando ello no se derive de los derechos conferidos por la patente; y

e) limitaciones a la exportación del producto protegido por la patente hacia los países con los que existiera un acuerdo para establecer una zona de integración económica o comercial.

A falta de una estipulación en contrario, se aplicarán a las licencias de explotación de invención las siguientes normas:

- a) La licencia se extenderá a todos los actos de explotación de la invención, durante toda la vigencia de la patente, en todo el territorio del país y con respecto a cualquier aplicación de la invención.
- b) El licenciatarlo no podrá transferir la licencia ni otorgar sub-licencias.
- c) La licencia no será exclusiva, pudiendo el licenciante otorgar otras licencias para la explotación de la patente en el país, así como explotar la patente por sí mismo en el país.
- d) Cuando la licencia se hubiese concedido como exclusiva, el licenciante no podrá explotar la patente por sí mismo en el país.

Por otra parte, la Ley de Patentes contempla situaciones en las cuales se establecen licencias de carácter obligatorio, regulando estos casos en los Arts. 43 al 50.

En efecto, se reconoce a cualquier interesado la facultad de solicitar a la Dirección de la Propiedad Industrial una licencia obligatoria, transcurridos tres años desde la concesión de la patente o cuatro años desde la fecha de la presentación de la solicitud, aplicándose el plazo que expire más tarde, si la invención no ha sido explotada, o no se han realizado preparativos efectivos y serios para hacerlo o cuando la explotación ha sido interrumpida por un período mayor a un año, siempre que no sean atribuibles a circunstancias de fuerza mayor. Se considerarán causas de fuerza mayor, además de las que son reconocidas como tales por la ley, las dificultades objetivas de carácter técnico legal, que sean ajenas a la voluntad del titular de la patente, y que hagan imposible la explotación del invento. La falta de recursos técnicos o económicos, o la falta de viabilidad económica de la explotación cuando sean ajenas a la voluntad del titular de la patente, también deben ser reconocidas como justificativos (Art. 43, ley citada).

Otro caso es el que se da por motivos de emergencia sanitaria, de defensa o de seguridad nacional, del desarrollo socioeconómico y tecnológico de determinados sectores estratégicos, así como cuando situaciones excepcionales puedan afectar el interés nacional, donde el Poder Ejecutivo podrá conceder licencias obligatorias u otros usos sin autorización del titular de la patente, cuyo alcance y duración se delimitarán en el decreto respectivo (Art. 44, ley citada).

También está previsto el supuesto legal de las licencias obligatorias por prácticas anticompetitivas, mediante resolución a ser emitida por la Dirección de la Propiedad Industrial, previo ejercicio del derecho a la defensa y demás garantías por el titular de la patente.

En cuanto a las licencias por dependencia de patentes, el Art. 46 de la Ley de Patentes de Invención establece que se concederá una licencia obligatoria para permitir la explotación de una nueva patente – segunda patente - que no pueda explotarse sin infringir otra patente – primera patente -, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- a) que la invención reivindicada en la segunda suponga un avance técnico importante, con respecto a la invención reivindicada en la primera patente;
- b) que el titular de la primera patente tenga derecho a obtener una licencia cruzada en condiciones razonables para explotar la invención reivindicada en la segunda patente; y
- c) que no pueda cederse el uso autorizado de la primera patente sin la cesión de la segunda patente.

La ley establece en el Art. 47 el procedimiento y requisitos para solicitar licencia obligatoria, donde la persona que la solicite deberá acreditar ante la Dirección de la Propiedad Industrial haber pedido previamente al titular de la misma una licencia convencional y que no ha podido obtenerla en condiciones comerciales y plazo razonables. No será necesario cumplir este requisito en casos de emergencia nacional, de extrema urgencia o de un uso público no comercial de la invención, pero en tales casos el titular de la patente será informado sin demora de la concesión de la licencia.

La solicitud de la licencia obligatoria indicará las condiciones bajo las cuales pretende obtenerse la licencia. De la misma se correrá traslado al titular de la patente por el perentorio plazo de treinta días corridos, vencido el cual, de no mediar oposición expresa, se considerará que la acepta.

Cumplido este procedimiento, la Dirección de la Propiedad Industrial deberá, en el perentorio plazo de treinta días corridos, expedirse mediante resolución fundada sobre la concesión o el rechazo del pedido de licencia obligatoria presentada. La resolución que la conceda deberá ser inscrita en el registro de la Dirección de la Propiedad Industrial, y publicada, produciendo efectos contra terceros a partir de su inscripción en el registro mencionado precedentemente.

En todos los casos, las decisiones relativas a los usos no autorizados por el titular de la patente, estarán sujetas a revisión judicial, como así mismo lo relativo a la remuneración que corresponda cuando esta sea procedente. Durante la revisión judicial no se podrán dictar medidas precautorias que afecten la validez o la modalidad de la licencia otorgada; solo podrá considerarse en la sentencia correspondiente.

Los recursos interpuestos con motivo de los actos administrativos que guardan relación con el otorgamiento de licencias obligatorias y otros usos no tendrán efecto suspensivo.

La ley resguarda los derechos del titular de la patente objeto de una licencia obligatoria, quien recibirá una remuneración adecuada según las circunstancias del caso, el valor económico de la licencia y la tasa de regalías promedio para el sector de que se trate en contratos de licencias comerciales entre partes independientes. A falta de acuerdo, el monto y la forma de pago de la remuneración serán fijados por la autoridad administrativa.

Por su parte, aquel que solicite una licencia obligatoria deberá acreditar que posee capacidad técnica y económica para llevar adelante la explotación, circunstancias que deberán ser evaluadas por la autoridad nacional respectiva designada por la Dirección de la Propiedad Industrial para cada rama de actividad específica, quien elevará el informe respectivo.

La licencia obligatoria no podrá concederse con carácter de exclusividad, ni podrá ser objeto de cesión ni de sublicencia y solo podrá transferirse con la empresa o el establecimiento, o con aquella parte del mismo que explota la licencia.

Las licencias se concederán para abastecer principalmente el mercado interno.

El titular de una licencia obligatoria o su causahabiente podrá perseguir judicialmente, en su propio nombre, a los infractores de la patente. Esta acción deberá ser previamente notificada al titular de la patente, quien tendrá la opción de intervenir en el proceso.

El Art. 49 de la ley dispone lo que debe establecer toda decisión de concesión de una licencia obligatoria, a saber:

- a) el alcance de la licencia, incluyendo su duración y los actos para los cuales se concede, que se limitarán a los fines que la motivaron;
- b) el monto y la forma de pago de la remuneración debida al titular de la patente; a los efectos de determinar el monto se tendrán en cuenta las circunstancias del caso, el valor económico de la licencia y la tasa de regalías promedio para el sector de que se trate en contratos de licencias comerciales entre partes independientes; y
- c) las condiciones necesarias para que la licencia cumpla su propósito.

Por último, la ley establece en su Art. 50 los supuestos en los cuales una licencia obligatoria podrá ser modificada o revocada.

Una licencia obligatoria podrá ser modificada por la autoridad judicial, a solicitud de una parte interesada, cuando nuevos hechos o circunstancias lo justifiquen; en particular, cuando el titular de la patente hubiese otorgado licencias contractuales en condiciones más favorables que las acordadas al beneficiario de la licencia obligatoria.

Una licencia obligatoria podrá ser revocada total o parcialmente por la autoridad judicial, a pedido de cualquier persona interesada, si el beneficiario de la licencia no cumpliera las obligaciones que le incumben, o si las circunstancias que dieron origen a la licencia hubieran dejado de existir y no fuese probable que vuelvan a surgir. En este último caso, la autoridad judicial podrá dictar las disposiciones necesarias para proteger adecuadamente los intereses legítimos del licenciatario afectado por la revocación.

3.- CONTRATO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

CONCEPTO

En realidad bajo esta denominación se agrupan varios sub-tipos contractuales que tienen por objeto transmitir conocimientos científicos, técnicos o empíricos, que no están

amparados por algún derecho de propiedad industrial, y que están destinados a la producción de bienes o prestación de servicios.

El factor que caracteriza a estos contratos es que recaen sobre conocimientos que no están protegidos por una patente, por lo que para tutelar esos conocimientos es necesario que cada contrato que recaiga sobre los mismos sea estructurado con sus propias reglas en base al principio de la autonomía de la voluntad.

Los contratos de transferencia de tecnología más utilizados son los de “know-how”, asistencia técnica, información técnica, transmisión de secreto industrial y otros.

CONTRATO DE KNOW-HOW

Esta expresión es comprensiva de conocimientos y experiencias de orden técnico, comercial y de economía de empresa, que al ser utilizados permiten que el beneficiario pueda producir y vender objetos, además de realizar en forma adecuada la organización y administración de su empresa.

A través de esta figura contractual, se da entre las partes un constante intercambio de información y experiencias. Por ejemplo, es frecuente que se celebre un contrato de estas características en el ámbito internacional, donde una empresa situada en un país altamente desarrollado exporta tecnología y conocimientos a otra empresa que opera en un país de poco desarrollo.

No es necesario que el know-how sea secreto, siendo suficiente que el mismo no sea conocido por una de las partes que celebran el contrato.

CONTRATO DE ASISTENCIA TÉCNICA

En este contrato, la empresa que presta la asistencia técnica asume la obligación de asesorar a la otra parte en todas las etapas del proceso de industrialización, sea en forma estable y permanente o de modo periódico, debiendo utilizar personal especializado para la cooperación técnica, y a la vez capacitar al personal de la empresa requirente, a través de distintas técnicas y procedimientos.

OTROS CONTRATOS

Hemos citado en párrafos anteriores los contratos de información técnica y transmisión de secreto industrial. En el primero de ellos, la ejecución del contrato se produce de una sola vez y consiste en entregar a la otra parte un material que abarca conocimientos e información específicos. En el segundo de los citados contratos, el mismo versa sobre un conocimiento exclusivo de la empresa que resguarda el secreto industrial, pero por efecto del contrato va a transmitirlo a la otra parte.

4.- CONTRATO DE EDICION

ANTECEDENTES

El Código Civil Paraguayo regulaba el contrato de edición en sus Arts. 867 a 879. La totalidad de dichos artículos fueron derogados por la Ley 1328/98 De Derecho de Autor y Derechos Conexos.

El derogado Art. 867 del Código Civil caracterizaba el contrato de edición como aquel que tiene por finalidad la reproducción uniforme de una obra literaria, científica o artística, su difusión y venta al público. Salvo renuncia expresa, el autor o su sucesor tendrá derecho a una remuneración.

EL CONTRATO DE EDICIÓN EN LA LEY 1328/98

El Art. 92 de la citada ley lo define como *“aquel por el cual el autor o sus derechohabientes ceden a otra persona, llamada editor, el derecho de reproducir y distribuir la obra por su propia cuenta y riesgo”*.

El contrato de edición debe expresar las siguientes cuestiones:

1. La identificación del autor, del editor y de la obra.
2. Si la obra es inédita o no.
3. El ámbito territorial del contrato.
4. Si la cesión confiere al editor un derecho de exclusiva.
5. El número de ediciones autorizadas.
6. El plazo para la puesta en circulación de los ejemplares de la única o primera edición.
7. El número mínimo y máximo de ejemplares que alcanzará la edición o cada una de las que se convengan.
8. Los ejemplares que se reservan al autor, a la crítica y a la promoción de la obra.
9. La remuneración del autor.
10. El plazo dentro del cual el autor debe entregar el original de la obra al editor.
11. La calidad de la edición.
12. La forma de fijar el precio de los ejemplares.

A falta de disposición expresa en el contrato, la Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos suple la omisión en que pudieran incurrir las partes sobre los aspectos mencionados precedentemente, y en ese sentido, se entenderá que:

1. La obra ya ha sido publicada con anterioridad.
2. El ámbito geográfico se entenderá restringido al país de celebración del contrato.
3. Se cede al editor el derecho por una sola edición, la cual deberá estar a disposición del público en el plazo de seis meses, desde la entrega del ejemplar al editor en condiciones adecuadas para la reproducción de la obra.
4. El número mínimo de ejemplares que conforman la primera edición, es de quinientos.
5. El editor podrá hacer imprimir una cantidad adicional de cada pliego, no mayor del 5% (cinco por ciento) de la cantidad autorizada, para cubrir los riesgos de daño o pérdida en el proceso de impresión o encuadernación. Los ejemplares adicionales que resulten sobre la cantidad estipulada, serán tenidos en cuenta en la remuneración del autor, cuando esta se hubiere pactado en relación con los ejemplares vendidos.
6. El número de ejemplares reservados al autor, a la crítica y a la promoción es del 5% (cinco por ciento) de la edición, hasta un máximo de cien ejemplares, distribuido proporcionalmente para cada uno de esos fines. Los ejemplares recibidos por el autor en

tales conceptos, quedarán fuera del comercio y no se considerarán como ejemplares vendidos para los efectos de la liquidación de la remuneración.

7. La remuneración del autor es del 10% (diez por ciento) del precio de cada ejemplar vendido al público.

8. El autor deberá entregar el ejemplar original de la obra al editor, en el plazo de noventa días a partir de la fecha del contrato.

9. La edición será de calidad media, según los usos y costumbres.

10. El precio de los ejemplares al público será fijado por el editor, así como los descuentos a mayoristas y minoristas, sin poder elevarlos al extremo de limitar injustificadamente su comercialización.

OBLIGACIONES DEL EDITOR

En virtud del Contrato de Edición, que es de carácter bilateral y oneroso, el editor asume los siguientes deberes y obligaciones:

1. Publicar la obra en la forma pactada, sin introducirle ninguna modificación que el autor no haya autorizado.
2. Indicar en cada ejemplar el título de la obra y, en caso de traducción, también el título en el idioma original; el nombre o seudónimo del autor, del traductor, compilador o adaptador, si los hubiere, a menos que ellos exijan la publicación anónima; el nombre y dirección del editor y del impresor; la mención de reserva del derecho de autor, del año y lugar de la primera publicación y las siguientes, si correspondiera; el número de ejemplares impresos y la fecha en que se terminó la impresión.
3. Someter las pruebas de la tirada al autor, salvo pacto en contrario.
4. Distribuir y difundir la obra en el plazo y condiciones estipulados, y conforme a los usos habituales.
5. Satisfacer al autor la remuneración convenida, y cuando esta sea proporcional y a menos que en el contrato se fije un plazo menor, liquidarle semestralmente las cantidades que le corresponden. Si se ha pactado una remuneración fija, esta será exigible desde el momento en que los ejemplares estén disponibles para su distribución y venta.
6. Presentar al autor, en las condiciones indicadas en el numeral anterior, un estado de cuentas con indicación de la fecha y tiraje de la edición, número de ejemplares vendidos y en depósito para su colocación, así como el de los ejemplares inutilizados o destruidos por caso fortuito o fuerza mayor.
7. Permitir al autor la verificación de los documentos y comprobantes demostrativos de los estados de cuenta, así como la fiscalización de los depósitos donde se encuentren los ejemplares objeto de la edición.
8. Solicitar el registro del derecho de autor sobre la obra y hacer el depósito legal, en nombre del autor, cuando este no lo hubiere hecho.

9. Restituir al autor el original de la obra objeto de la edición, una vez finalizadas las operaciones de impresión y tiraje de la misma, salvo imposibilidad de orden técnico.
10. Dar aviso previo al autor en caso de una nueva edición autorizada en el contrato, a fin de que tenga oportunidad para hacer las reformas, adiciones, o mejoras que estime pertinentes si la naturaleza de la obra lo exigiere. En caso de que dichas mejoras sean introducidas cuando la obra ya estuviere corregida en prueba, el autor deberá reconocer al editor el gasto ocasionado por ella.

DERECHOS DEL EDITOR EN CASO DE CESIÓN EXCLUSIVA

Cuando se trate de una cesión exclusiva y salvo pacto en contrario, ni el autor de la obra ni sus sucesores podrán disponer total o parcialmente de la obra, en tanto no se hayan agotado las ediciones que el editor tiene derecho de hacer.

Durante la vigencia del contrato, se acuerda al editor el derecho de exigir que se retire de circulación una edición de la misma obra hecha por un tercero.

Otro derecho acordado al editor se refiere al inicio y prosecución ante las autoridades judiciales y administrativas de todas las acciones a que tenga derecho, por sí y en representación del autor, para la defensa y gestión de los derechos patrimoniales de ambos mientras dure la vigencia del contrato de edición, quedando investido para ello de las más amplias facultades de representación procesal.

OBLIGACIONES DEL AUTOR

El autor de la obra asume las siguientes obligaciones y deberes, en virtud del contrato de edición:

1. Responder al editor de la autoría y originalidad de la obra.
2. Garantizar al editor el ejercicio pacífico y, en su caso, exclusivo del derecho objeto del contrato.
3. Entregar al editor en debida forma y en el plazo convenido, el original de la obra objeto de la edición.
4. Corregir las pruebas de la tirada, salvo pacto en contrario.

DERECHOS DEL AUTOR

La ley acuerda al autor, durante el período de corrección o pruebas, el derecho de efectuar las correcciones, adiciones o mejoras que estime convenientes, siempre que no alteren su carácter o finalidad ni se eleve substancialmente el costo de la edición. En cualquier caso, el contrato de edición podrá prever un porcentaje máximo de correcciones sobre la totalidad de la obra.

Por otra parte, en caso de quiebra o liquidación judicial del editor se producirá la rescisión del contrato y, en consecuencia, el autor podrá disponer de sus derechos libremente.

No obstante, los ejemplares impresos en poder del editor podrán ser vendidos y el autor tendrá, en tal caso, derecho a percibir la remuneración respectiva según los términos del contrato. Sin embargo, al proceder a la venta de los ejemplares, el autor tendrá preferencia para adquirirlos, con descuento de mayorista, o ejercer sobre ellos un derecho de compensación por las sumas que le sean adeudadas.

APLICACIÓN ANÁLOGA

Las disposiciones desarrolladas en los títulos anteriores también serán de aplicación a los contratos de coedición en los cuales existe más de un editor obligado frente al autor.

CONTRATO DE EDICIÓN DE OBRAS MUSICALES

Se trata de una modalidad del contrato de edición que regula la Ley de Derecho de Autor y Derechos Conexos, y en cuya virtud el autor cede al editor el derecho exclusivo de edición y lo faculta para que, por sí o por terceros, realice la fijación y la reproducción fonomecánica de la obra, la adaptación audiovisual, la traducción, la sub-edición y cualquier otra forma de utilización de la obra que se establezca en el contrato, quedando obligado el editor a su más amplia difusión por todos los medios, y percibiendo por ello la participación en los rendimientos pecuniarios que ambos acuerden.

El autor podrá ceder además al editor hasta un 50% (cincuenta por ciento) de los beneficios provenientes de la comunicación pública y de la reproducción de la obra y hasta un 33,33 % (treinta y tres coma treinta y tres por ciento) de la remuneración compensatoria a que se refiere el Art. 34 de la Ley 1328/98.

Se otorga también al autor el derecho irrenunciable de dar por rescindido el contrato si el editor no ha editado o publicado la obra, o no ha realizado ninguna gestión para su difusión en el plazo establecido en el contrato o, en su defecto, dentro de los seis meses siguientes a la entrega de los originales. En el caso de las obras sinfónicas y dramático-musicales, el plazo será de un año a partir de dicha entrega.

El autor podrá también pedir la rescisión del contrato si la obra musical o dramático-musical no ha producido beneficios económicos en tres años y el editor no demuestra haber realizado actos positivos para la difusión de la misma.

5.- CONTRATO DE PUBLICIDAD

CONCEPTO

Garrone define el contrato de publicidad como *“aquel contrato por el cual una empresa de publicidad, mediante un precio convenido, se obliga a divulgar para atraer al público, noticias que el anunciante le encomienda”* (José Alberto Garrone, obra citada).

NATURALEZA JURÍDICA

Este contrato implica asumir obligaciones de resultado, ya que el anunciante paga un precio y la empresa de publicidad debe crear y ejecutar una campaña de difusión

comercial a favor del primero, lo que se cumple al alcanzar dicho resultado. Aquí la empresa publicitaria asume la obligación de obtener un resultado material, es decir, la difusión del anuncio conforme a un programa.

Puede sostenerse entonces –y cierta jurisprudencia lo ha hecho- que el contrato de publicidad encierra relaciones o vinculaciones derivadas de un contrato de locación de obra, por lo que vendría a constituir una especie del mismo.

CARACTERES

El contrato de publicidad reviste los siguientes caracteres:

- Bilateral
- Oneroso
- Consensual
- No formal
- Conmutativo
- Intuitu personae

OBLIGACIONES DE LAS PARTES

El anunciante asume la obligación de pagar el precio convenido, y a falta de indicación específica, se aplican los usos y costumbres de la materia específica.

Por su parte, la empresa de publicidad se obliga a realizar los anuncios por el medio u órgano anunciador estipulado en el contrato, en base a las modalidades acordadas en la campaña de publicidad pactada. El publicista no garantiza la eficacia de la propaganda.

Por último, se prohíbe a la empresa de publicidad efectuar cesión del contrato respectivo, ya que sus obligaciones son de naturaleza *intuitu personae*.

REGULACIÓN DE LA PUBLICIDAD EN LA LEY 1334/98 DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR Y DEL USUARIO

La Ley 1334/98 tiene por objeto establecer las normas de protección y de defensa de los consumidores y usuarios, en su dignidad, salud, seguridad e intereses económicos.

Ella define al consumidor y usuario como *“toda persona física o jurídica, nacional o extranjera que adquiera, utilice o disfrute como destinatario final de bienes o servicios de cualquier naturaleza”*. En tanto que se considera anunciante *“al proveedor de bienes o servicios que ha encargado la difusión pública de un mensaje publicitario o de cualquier tipo de información referida a sus productos o servicios”*.

El Art. 6º, inciso e) consagra entre los derechos básicos del consumidor, la adecuada protección contra la publicidad engañosa, los métodos comerciales coercitivos o desleales y las cláusulas contractuales abusivas en la provisión de productos y la prestación de servicios.

La regulación de la publicidad se contempla en los Arts. 35 al 39 de la ley, y en ese sentido se prohíbe cualquier publicidad considerada engañosa. Se entenderá por tal

cualquier modalidad de información, difusión o comunicación de carácter publicitario que sea entera o parcialmente falsa, o que de cualquier otro modo, incluso por omisión, sea capaz de inducir a error al consumidor, cuando se proporcionen datos respecto a la naturaleza, características, calidad, cantidad, propiedades, origen, precio, condiciones de comercialización, técnicas de producción o cualquier otro dato que sea necesario para definir la relación de consumo.

No será permitida la publicidad comparativa cuando, a través de acciones dolosas o de declaraciones generales e indiscriminadas, se induzca al consumidor a establecer la superioridad de un producto o servicio sobre otro.

También queda prohibida la publicidad abusiva, entendida como aquella de carácter discriminatorio de cualquier naturaleza, o que incite a la violencia, explote el miedo, se aproveche de la falta de madurez de los niños, infrinja valores medioambientales o sea capaz de inducir al consumidor a comportarse en forma perjudicial o peligrosa para su salud o seguridad.

La promoción que tenga por objeto el consumo de tabaco, bebidas alcohólicas, medicamentos y bebidas estimulantes, estará sujeta a las limitaciones que impongan las leyes especiales que regulen su producción, venta y publicidad comercial.

En las controversias que pudieran surgir como consecuencia de lo dispuesto en las referidas normas, el anunciante deberá probar la veracidad de las afirmaciones contenidas en el mensaje publicitario. Para todos los efectos legales se entenderá como anunciante al proveedor de bienes o servicios que ha encargado la difusión del mensaje publicitario.

Bibliografía:

- **GARRONE**, José Alberto. Derecho Comercial. Con la colaboración de Alejandro Weyland, Indalecio López Díaz y Gastón Federico López. Abeledo – Perrot. Bs. As, 2004.
- **TORRES KIRMSER**, José Raúl, **RIOS AVALOS**, Bonifacio y **RODRIGUEZ GONZALEZ**, Aldo. Derecho Bancario. Cuarta edición corregida, ampliada y actualizada, Ed. La Ley, Asunción 2006.
- **ESCOBAR**, Jorge H. Contratos Bancarios. La Ley. Año
- **MESSINEO**, Francesco. Manual de Derecho Civil y Comercial. Ediciones Jurídicas Europa – América.
- **MORENO RODRIGUEZ**, José Antonio. Cláusulas abusivas en los contratos. Intercontinental Editora. Año 1999.
- **CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE LA REPUBLICA DEL PARAGUAY**. Digesto normativo modificatorio y complementario del Código Civil Paraguayo. Asunción, 1998.

- **CODIGO CIVIL PARAGUAYO Y LEYES COMPLEMENTARIAS.**
Intercontinental Editora. Asunción 2005.

Currículo del Autor:

Abogado. Egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción (Promoción 1994). Notario y Escribano Público. Egresado de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción (Promoción 2002). Postgrado en Didáctica Universitaria de la Universidad Nacional de Asunción (Años 1999/2000). Egresado de la Escuela Judicial del Paraguay en el año 2004. Profesor Auxiliar de la Enseñanza de Derecho Civil (Obligaciones) en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción (Años 1996/2000). Profesor Asistente de Derecho Civil (Obligaciones) en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción (Años 1996/2000). Profesor Auxiliar de la Enseñanza de Derecho Mercantil (II) en la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Asunción (Años 1998 hasta la fecha). Jefe de División Asuntos Legales de la Superintendencia de Bancos (Años 2000/2003). Director del Departamento Jurídico del Banco Central del Paraguay (Años 2003/2004). Gerente de la Unidad Jurídica del Banco Central del Paraguay (Año 2004/2005). Asesor de la Gerencia General del Banco Central del Paraguay (Año 2005 hasta la fecha).