

# MODELO DE CONTRATO DE LICENCIA DE MARCA



El Contrato de Licencia de Marca es un ejemplo de contrato mediante el que una empresa denominada Licenciador concede autorización a otra empresa denominada Licenciatario para que produzca y venda productos con esa marca en un territorio concreto y un período de tiempo determinado, siempre para una finalidad comercial. Este **Contrato** se otorga para una determinada clase de productos de entre las 45 que incluye la clasificación de Niza, si bien en la mayor parte de los casos se utiliza para productos de consumo (alimentación, moda, belleza, etc.).

## CONTRATO DE LICENCIA DE MARCA

FECHA: .....

### DE UNA PARTE,

..... [denominación social de la empresa], con domicilio en ..... [dirección, ciudad y país] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por ..... [nombre y apellidos, cargo],

### Y DE OTRA,

..... [denominación social de la empresa], con domicilio social en ..... [dirección, ciudad y país] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por ..... [nombre y apellidos, cargo]

Ambas partes se reconocen la capacidad suficiente para otorgar el presente Contrato y manifiestan lo siguiente:

- I. Que la empresa ..... (en adelante, "el Licenciante") es propietaria de las marcas descritas en el Anexo 1 del presente Contrato. Tiene por tanto todos los derechos para otorgar licencias de uso y explotación de las mencionadas marcas y autorizar la incorporación de las marcas a los productos que se fabriquen y vendan
- II. Que la empresa ..... (en adelante, "el Licenciatario") desea obtener la Licencia para fabricar, utilizar y vender los productos (en adelante "los Productos bajo Licencia"), amparados por dichas marcas, que se describen en el Anexo 2 de este Contrato.

### AMBAS PARTES ACUERDAN LO SIGUIENTE:

## 1. CONCESIÓN DE LA LICENCIA

- 1.1 El Licenciante otorga al Licenciario, que acepta, en los términos y condiciones establecidos en este Contrato, el derecho exclusivo a utilizar las Marcas en relación con los Productos bajo Licencia para producir, distribuir, promocionar y vender los Productos bajo Licencia en el territorio especificado en el Anexo 2 del presente Contrato.
- 1.2 El Licenciario no tiene derecho a sub-licenciar las Marcas, a menos que haya recibido una autorización previa y por escrito a tal efecto por parte del Licenciante **(1)**.

## 2. DERECHOS DE EXCLUSIVIDAD

- 2.1 La Licencia es exclusiva.
- 2.2 Durante la vigencia de este Contrato, el Licenciario no utilizará las Marcas ni licenciará a otros el uso de las Marcas en el Territorio, en relación con los Productos bajo Licencia.

## 3. VENTAS FUERA DEL TERRITORIO

- 3.1 *Alternativa A.* El Licenciario se abstendrá de realizar cualquier venta fuera del Territorio, y solicitará a los compradores a los que vende los Productos bajo Licencia que no los vendan fuera del Territorio.

*Alternativa B.* El Licenciario no promoverá activamente fuera del Territorio la venta de los Productos bajo Licencia **(2)**.

## 4. APROBACIÓN DE LOS PRODUCTOS BAJO LICENCIA

- 4.1 Las Partes deberán establecer y actualizar de vez en cuando, un programa de los Productos bajo Licencia a desarrollar. El programa inicial se establece el Anexo 3.
- 4.2 En el período de tiempo que se establezca, el Licenciario deberá presentar al Licenciante para su aprobación los bocetos o diseños de los productos que se propone fabricar. Una vez que el diseño sea aprobado, el Licenciario deberá producir un prototipo de cada producto, el cual será presentado para su aprobación al Licenciante. Sobre la base de las observaciones del Licenciante, el Licenciario deberá efectuar las modificaciones que sean apropiadas con el fin de cumplir con las normas del Licenciante. Una vez que el Licenciante ha aprobado definitivamente, y por escrito, el prototipo, la fabricación de los Productos bajo licencia puede comenzar **(3)**.
- 4.3 El Licenciante debe responder a la solicitud escrita de aprobación de cualquier diseño o prototipo de un producto escrito en un plazo máximo de ..... [30, 60] días naturales a partir de dicha solicitud.
- 4.4 La negativa puede estar justificada cuando el producto no cumple con los estándares de calidad del Licenciante o con su imagen corporativa. El Licenciante indicará las razones de su negativa a aprobar el producto propuesto y discutirá con el Licenciario las posibles modificaciones o mejoras. El Licenciario se compromete a no retener de forma injustificada la solicitud de aprobación.

## 5. FABRICACIÓN DE LOS PRODUCTOS BAJO LICENCIA

- 5.1 El Licenciatario deberá fabricar él mismo los Productos bajo Licencia en el lugar de fabricación indicada en la aprobación de cada producto, o contratar la fabricación por un tercero aprobado previamente por el Licenciante **(4)**. El Licenciante se compromete a no rechazar injustificadamente la autorización.
- 5.2 El Licenciante podrá requerir cualquier información adicional sobre el proceso de fabricación utilizado y podrá verificar en cualquier momento que la fabricación cumple las normas de calidad vigentes. El Licenciatario deberá tomar todas las medidas razonables para que el Licenciante pueda acceder al lugar de producción y controlar el proceso de producción de los Productos bajo Licencia.
- 5.3 En el caso de que el Licenciatario encargue a terceros la fabricación de los Productos bajo Licencia, el Licenciatario será plenamente responsable de la actividad llevada a cabo por dichos terceros.
- 5.4 Cualquier cambio en el lugar de producción de los Productos bajo Licencia deberá ser aprobado previamente por el Licenciante.

## 6. CALIDAD DE LOS PRODUCTOS BAJO LICENCIA

- 6.1 El Licenciatario garantiza que todos los Productos bajo Licencia cumplen con los prototipos aprobados por el Licenciante y, en todo caso, cumplen con los estándares de calidad aprobados por el Licenciante **(5)**.
- 6.2 El Licenciatario garantiza, además, que los Productos bajo Licencia cumplen con las leyes y reglamentos en vigor en el Territorio, en materia de seguridad, materiales utilizados, etiquetado, etc.
- 6.3 En el caso de que el Licenciante determine que la calidad de cualquier Producto bajo Licencia no cumple con los estándares de calidad aprobados por el Licenciante, o cualquier otro estándar acordado entre las Partes, o no cumple con las normas y reglamentos vigentes en el Territorio (Productos No-Conformes), entregará al Licenciatario una descripción escrita detallando las características específicas de calidad inferior y concederá al Licenciatario ..... [30, 60, 90] días naturales para efectuar los cambios necesarios para su aprobación.

.....

**Esta es una muestra del Contrato de Licencia de Marca.**

**Para obtener más información sobre este contrato clic en:**



**[CONTRATO DE LICENCIA DE MARCA](#)**

# GUÍA DE USO

Los contratos redactados por el equipo de expertos legales de Global Negotiator cubren todos los aspectos relevantes que se negocian y acuerdan en los diferentes tipos de negocios entre empresas. No obstante, cuando se utilizan estos contratos conviene tener en cuenta una serie de recomendaciones comunes a todos ellos que se describen a continuación en esta *Guía del Usuario*.

## FECHA

La fecha de entrada en vigor del contrato es la que figura en su encabezamiento, tal y como se menciona en los últimos párrafos del contrato, antes de las firmas (El presente contrato entra en vigor en la fecha efectiva que figura en su encabezamiento.)

En algunos contratos -por ejemplo, en el Contrato de Suministro- la fecha de entrada en vigor también se menciona en una de las cláusulas. En estos casos, para que no surjan divergencias, hay que comprobar que las dos fechas que se han insertado, tanto en el encabezamiento como en la cláusula correspondiente, son iguales.

## PARTES

En la primera página del contrato hay que insertar los datos completos de las Partes:

- Si la Parte es una empresa hay que insertar los siguientes datos: nombre legal, tipo de sociedad (limitada, anónima, etc.), dirección completa, datos de registro y número de identificación fiscal.
- Si la Parte es una persona física que trabaja como profesional independiente (por ejemplo un agente comercial) hay que insertar los siguientes datos: nombre completo, profesión, dirección y número de identificación fiscal.

## CLÁUSULAS

### Cláusulas con diferentes alternativas: elección de la más favorable

En las Cláusulas más importantes de cada contrato (exclusividad, forma de pago, indemnizaciones, ley aplicable y resolución de conflictos, etc.) se proponen distintas alternativas de redacción, de tal forma que se pueda elegir la que más convenga a cada situación. Por tanto, el usuario antes de presentar el contrato a la otra Parte, deberá elegir las alternativas que le parezcan más adecuadas a sus intereses y eliminar el resto.

### Cláusulas con espacios en blanco para completar

En varias de las cláusulas del contrato aparece espacios en blanco marcados por puntos suspensivos (.....) que el usuario debe completar insertando texto. A continuación de los puntos suspensivos, entre corchetes, aparecen los datos y explicaciones para insertar el texto.

- Cuando el texto que hay entre corchetes está en letra redonda (la misma que la del contrato) y separado por "," o por la palabra "o", el usuario debe elegir una de las opciones que se ofrecen.

Ejemplo de espacio en blanco (.....) con opciones para elegir entre corchetes:

Los pedidos tramitados antes de la finalización del presente Contrato que den lugar a ventas en un plazo no superior a ..... [1, 2, 3, 6] meses otorgarán derecho al Agente a percibir la comisión correspondiente. En este caso, el usuario deberá elegir entre las opciones de 1, 2, 3 o 6 meses, e insertar una de ellas en el espacio marcado con puntos suspensivos (.....).

- Cuando el texto que aparece entre corchetes está en letra cursiva, el usuario tiene que insertar la información que se pide y eliminar el texto entre corchetes.

Ejemplo de espacio en blanco (.....) con texto para insertar:

"Las Partes, de común acuerdo, deciden someter sus controversias al Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros designados de acuerdo a dicho Reglamento. El lugar del Arbitraje será ..... [ciudad y país]". En este caso el usuario debe insertar en el espacio de (.....) la ciudad y el país elegidos para llevar a cabo el Arbitraje y eliminar el texto entre corchetes [ciudad y país].

### **Cláusula de Notificaciones**

En ocasiones, puede suceder que la dirección oficial de alguna de las Partes que aparece al principio del contrato fuera distinta a la que se va a utilizar para las relaciones entre las Partes durante la vigencia del contrato. En estos casos conviene incluir, al final del contrato, una cláusula de notificaciones.

Ejemplo de Cláusula de Notificaciones:

Notificaciones. - A efectos del cumplimiento de sus obligaciones, las Partes establecen como dirección para la realización de las notificaciones relativas a este contrato:

- Parte 1 ..... [insertar dirección completa].
- Parte 2 ..... [insertar dirección completa].

### **ANEXOS**

Los contratos incorporan unos Anexos que van referenciados a las Cláusulas en las que se citan. En los Anexos se utilizan formatos de uso común, si bien es el usuario el que debe adaptar a cada situación particular dichos formatos así como los contenidos que se incorporan en ellos.

### **FIRMAS**

#### **Personas que firman**

Las personas que firman el contrato en nombre de la empresa tienen que tener la autoridad para ello y, preferiblemente, estar legitimados según una escritura de apoderamiento. Al pie de la firma del contrato, además del nombre completo de la persona que firma debe incluirse el cargo que ocupa en la empresa. Cuando una de las Partes que firma es una persona física (por ejemplo, un

agente comercial en el Contrato de Agencia) obviamente tiene que ser la propia persona la que firma el contrato.

Las legislaciones de algunos países exigen que para que los contratos sean válidos se firmen delante de testigos o ante un notario público. Por ello, antes de la firma del contrato es conveniente informarse sobre los requerimientos que puedan existir en cada país.

### **Lugar y fecha de la firma**

Normalmente los contratos se firman por ambas Partes en la misma fecha y lugar, si bien en los contratos internacionales, debido a las distancias físicas, es habitual que cada una de las Partes firmen en un lugar y fecha diferentes. En este contrato se contemplan ambas alternativas, por lo que se trata de elegir la más adecuada a cada situación.

### **Número de ejemplares**

Lo más habitual es que se firmen dos ejemplares originales del contrato, conservando cada Parte uno de ellos, pero también puede surgir a necesidad de firmar más ejemplares. Para ello, lo único que hay que hacer es mencionar explícitamente el número de ejemplares que se firman en el párrafo que se incluye a este respecto al final del contrato (Y en prueba de conformidad con todo lo establecido, ambas Partes firman este Contrato en ..... ejemplares que se consideran igualmente originales.)

## **RECOMENDACIONES GENERALES**

Las Partes deben firmar todas las hojas del contrato, incluyendo los anexos para que estos sean también válidos. Es preferible utilizar bolígrafo o pluma (nunca lápiz) con tinta de color distinto al negro (por ejemplo, azul) ya que así será más fácil distinguir los originales de las copias.

Es recomendable, aunque no obligatorio, expresar las cantidades de dinero así como los porcentajes que aparecen en el contrato tanto en cifra como en letra; por supuesto, ambas cantidades deben ser exactamente iguales. También se debe incluir la divisa a la que se refieren las cantidades de dinero. Para ello se aconseja utilizar, en mayúsculas, las siglas de divisas que establece las norma ISO (EUR para el euro, USD para el dólar, GBP para la libra del Reino Unido, JPY para el Yen Japonés, etc., puede consultarse las siglas de otras divisas en la página web [www.oanda.com](http://www.oanda.com)).

Una vez que se han elegido las alternativas más adecuadas de cada cláusula y se han completado los espacios en blanco hay que hacer una revisión completa del contrato para eliminar los párrafos sobrantes y corregir cualquier error.

### **AVISO LEGAL**

Pudiera darse el caso de que este contrato no se adaptara a las necesidades y requerimientos específicos de una situación particular. En caso de duda, debe solicitarse asesoramiento legal.

Global Marketing Strategies, S.L. como editora y titular del copyright de este contrato queda completamente exonerada de cualquier tipo de responsabilidad sobre el contenido legal del mismo. En todos los casos, cualquier reclamación que pudiera realizarse por el uso de este contrato, quedará limitada a la devolución del importe pagado en su compra.

# CONTRATOS Y DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

## CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión de Ventas
- Contrato de Prestación de Servicios
- Contrato de Consultoría de Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos

## CONTRATOS DE LICENCIA Y FRANQUICIA

- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Licencia de Fabricación
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia

## CONTRATOS LABORALES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo
- Contrato de Colaboración Profesional

## CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Contrato de Confidencialidad entre Empresas
- Contrato de Confidencialidad de Producto o Idea de Negocio
- Contrato de Confidencialidad para Empleados
- Contrato de Confidencialidad para Consultores y Contratistas

## DOCUMENTOS PARA CREAR EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Limitada Profesional
- Asociación sin Ánimo de Lucro
- Fundación sin Ánimo de Lucro
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)

## DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear una Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento entre Empresas
- Cartas de Intenciones
- Poder General
- Poder de Representación
- Carta de Autorización

Compra Online

[www.globalnegotiator.com](http://www.globalnegotiator.com)  
[info@globalnegotiator.com](mailto:info@globalnegotiator.com)



**GLOBALMARKETING**  
Publicaciones de empresa