



## Acuerdo de licenciamiento real con dólares reales

Aquí está, un acuerdo de licenciamiento reciente, sacado de la vida real, firmado por uno de los mayores desarrolladores de producto del mundo. He puesto la letra muy pequeña para asegurarme de que es difícil de leer, como tienen que ser todos los contratos.

No hay un solo modelo de **acuerdos de licenciamiento**, pero este breve y claro ejemplo –algunos monstruos se hinchan hasta alcanzar más de 100 páginas – contiene todos los elementos esenciales: porcentaje de derechos, vencimiento, territorio, canales de distribución (a quién o dónde se venderá el producto), garantías mínimas, cláusulas de actuación, etc.

Consíguete un [buen abogado especializado en propiedad intelectual \(PI\)](#) antes de elaborar o firmar acuerdos de licenciamiento. No seas pejiguero con la calderilla: lo barato sale caro. Si es posible, pídele que modifique éste como si fuera una plantilla –lo que te ahorrará miles de euros– en lugar de redactar un acuerdo desde cero.

### Acuerdo de licenciamiento

A cotinuación se detallan los términos principales de un Acuerdo de Licenciamiento entre \_\_\_\_\_, (El **Licenciatario**), de \_\_\_\_\_, (El **Licenciador**), de \_\_\_\_\_, únicos propietarios de la **Propiedad** sujeta a este acuerdo.

1) **Tipos** de **producto/Aplicación:**

\_\_\_\_\_

2) **Propiedad:** \_\_\_\_\_

4) **Nombre de marca:** Todos los productos han de venderse bajo el nombre de marca \_\_\_\_\_

4) **Plazo de ejecución:** 2,5 años (30 meses) desde la ejecución del contrato a su finalización, más un periodo adicional de cuatro (4) semanas, (aproximadamente) desde la ejecución del contrato, con el objeto de desarrollar el producto.

5) **Opción de renovación:** Siempre y cuando ello satisfaga a ambas partes, el Licenciario tendrá la opción de preferencia para negociar una renovación del plazo de vencimiento de esta licencia.

6) **Territorio:** \_\_\_\_\_

7) **Exclusividad:** Exclusiva para el **Tipo de producto**, dentro del **Territorio** y el **Plazo de vencimiento**, es decir, ningún otro Licenciario estará autorizado a producir o vender ningún producto de diseño o naturaleza similar dentro del **Territorio** y el **Plazo de vencimiento**.

8) **Canales de distribución:** Vendedores al por mayor y detallistas.

9) **Anticipos:** 10.000 dólares en concepto de anticipo de derechos. 5.000 dólares a pagar el 1 de septiembre de 2006 y 5.000 dólares a los 3 meses (30 de noviembre de 2006).

10) **Garantía:** Un pago mínimo de derechos de 20.000 dólares durante el **Plazo de vencimiento**, incluyendo el **Anticipo** inicial (por ej., un mínimo de 5.000 dólares a pagar hacia finales del primer año y 5.000 dólares más hacia el final del Vencimiento de la licencia, el 31 de enero de 2009).

11) **Porcentaje de derechos:** 8% del precio real de venta tanto para vendedores al por mayor como para detallistas.

12) **Precios:** Los precios de venta del producto son aquellos sobre los que se abonarán los derechos. No se permiten precios especiales de saldo u ofertas, excepto tras haber obtenido un permiso especial por escrito del licenciador. El Licenciador debe ser informado de los precios aproximados de fábrica o al por mayor propuestos, sobre los cuales, a su finalización, se pagarán los derechos. Estos precios deberán ser señalados en una **Ficha** (adjunta) y serán aprobados por el Licenciador.

13) **Contabilidad:** Informes o declaraciones trimestrales *deberán remitirse* a la finalización de cada periodo:

31 de diciembre de 2006

31 de marzo de 2007

30 de junio de 2007

31 de diciembre de 2007

31 de marzo de 2008

30 de junio de 2008

30 de septiembre de 2008

31 de diciembre de 2008

31 de marzo de 2009

30 de junio de 2009

30 de septiembre de 2009, incluido un periodo de 60 días de sell-off.

14) **Auditoría:** El Licenciador tendrá pleno acceso a todas las ventas y datos financieros del Titular de la licencia relacionados con las transacciones con el Licenciador y tiene derecho a inspeccionar éstas y sus premisas en cualquier momento, sin aviso previo pero durante el horario de oficina, tanto en persona como mediante un auditor en calidad de representante, todo ello a costa del Licenciador.

15) **Liquidación:** Se permitirá un periodo de liquidación de sesenta (60) días desde el vencimiento de este acuerdo. Cualquier stock existente después de tal fecha podrá ser comercializado sólo con permiso o acuerdo por escrito del Licenciador.

16) **Aprobaciones:** El producto debe primero proponerse en soporte visual y después en un prototipo físico para obtener la aprobación escrita, es decir:

- a). Propuestas de producto: Las propuestas visuales deben ser aprobadas por escrito antes de que los productos sean desarrollados y se realice el prototipo.
- b). Prototipos: Una copia física de cada prototipo realizado debe ser enviada al Licenciador para su aprobación.
- c). Aprobación final: El Licenciador debe entonces aprobar en su totalidad y definitivamente cada componente *antes de que producto alguno pueda empezar a fabricarse* o a ponerse en venta o distribuirse.

17) **Muestras del Licenciador:** Tres (3) muestras, copias de prototipo/maquetas de cada producto aprobado deben ser entregados al Licenciador antes de 30 días de la fecha de lanzamiento.

18) **Responsabilidades del Licenciador:** El Licenciador debe aportar al Titular de la licencia, a petición suya, imágenes y otro material creativo del **Producto** [descrito en "1). **Tipos de producto**", arriba], durante los tres meses siguientes a la firma de este acuerdo, para su utilización en el desarrollo de nuevos productos. El Licenciador también debe proporcionar al Licenciatario, a la mayor brevedad, las imágenes y el material gráfico necesario para apoyar su imagen de marca, crear el empaquetado y emprender otras acciones de marketing.

19) **Márketing, creación de marca y marcas registradas:** Todos los productos serán promocionados y vendidos con la marca registrada/logotipo indicado más arriba, que debe ser un elemento permanente y claramente visible en cada pieza (incluida una indicación aprobada del copyright y la marca registrada) y señalado en todos los medios promocionales relevantes.

- Además, deberán utilizarse cuando sean pertinentes los créditos completos y exactos de la imagen/carácter/modelo.
- Estas marcas registradas, marcas, créditos y logotipos nunca deberán utilizarse o formar parte de ningún componente distinto al sancionado y aprobado oficialmente como **Propiedad** del Licenciador.

20) **Copyrights:**

El Licenciador otorgará la **Propiedad** exclusivamente para el objeto de esta licencia, y a su vez aceptará la total responsabilidad legal por la originalidad y autenticidad de la Propiedad.

Toda la **Propiedad** original (conceptos, esbozos, diseños, ilustraciones, logotipos, etc. producidos por el Licenciador) será propiedad exclusiva del Licenciador.

21) **Protección del copyright:** Se mantendrá en todo momento una política conjunta y proactiva de protección del copyright. Es responsabilidad de ambas partes supervisar el mercado con una vigilancia razonable e informar la una a la otra si se produjera cualquier actividad que suponga una posible infracción del copyright del **Tipo de propiedad** dentro de sus **Canales de distribución**. Ambas partes se consultarán acerca de cualquier posible acción, si bien el Licenciador se reserva el derecho de decisión final sobre cualquier forma de acción que se deba o no emprender contra los presuntos infractores. En la eventualidad de una *acción conjunta acordada mutuamente* que hubiera que emprenderse contra un presunto infractor del copyright, ambas partes asumirán igual responsabilidad y participación financiera en cualquier gasto o coste que resultara de ella.

Autorizado y firmado en nombre de \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Firmado \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_ nombre \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ Licenciador:

Firma: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

© 2008 Timothy Ferriss

