

CONTRATO DE KNOW HOW

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] (en adelante, el "Transmitente"),

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] (en adelante, el "Adquirente").

Las Partes, manifiestan tener y se reconocen, mutua y recíprocamente, la capacidad legal necesaria para otorgar el presente Contrato, a cuyos efectos podrán ser denominadas conjuntamente como "las Partes",

MANIFIESTAN

- I. Que el Transmitente tiene como actividad principal [indicar]
- II. Que el Adquirente tiene como actividad principal [indicar].
- III. Que el Transmitente es titular de un Know How y de la información técnica, científica y comercial sobre [indicar el procedimiento].
- IV. Que el Adquirente está interesado en obtener el derecho de uso de dicho Know How y de beneficiarse de la asistencia técnica necesaria.

En virtud de las consideraciones precedentes, las Partes han acordado otorgar el presente Contrato de Know How (en adelante, "el Contrato") con sujeción a las siguientes

CLÁUSULAS

1. OBJETO

1.1 En virtud del presente Contrato, el Transmitente cede el derecho de uso al Adquirente, de las fórmulas, materias primas, materiales, componentes y procedimientos para la fabricación del Producto [indicar] que se detalla en el Anexo I del presente Contrato (en adelante, "el Know How"), según los términos y condiciones que se establecen en las cláusulas siguientes.

2. ASISTENCIA TÉCNICA

2.1 El Transmitente como titular del Know How, tal y como se detalla en el Documento aportado como Anexo II al presente Contrato, se compromete a proporcionar al Adquirente todo el apoyo necesario y la asistencia técnica oportuna para la fabricación del Producto, así como a transmitir toda la experiencia y conocimiento que fuere de interés para el Adquirente.

2.2 La asistencia técnica que el Transmitente se presta a dar no comprenderá únicamente el asesoramiento técnico sino todo asesoramiento que pudiera resultar útil como por ejemplo de carácter comercial. De este modo la asistencia comprenderá los siguientes elementos:

.....
.....
.....

[Incluir la relación de elementos que deberá comprender la asistencia tales como análisis de las posibilidades de expansión de la actividad o nuevos negocios, métodos para la selección de nuevos materiales o productos, análisis de control de calidad, formación del personal laboral, etc.]

2.3 Para dar cumplimiento al contenido de dicha cláusula, el Transmitente se compromete a enviar [indicar número] técnicos especializados en la fabricación del Producto y con experiencia y conocimientos suficientes para que transmitan los conocimientos y controlen el proceso de producción por un período de [indicar nº de días, semanas, meses] desde hasta [indicar fechas].

2.4 El Adquirente se compromete a poner a disposición de los técnicos todas las medidas adecuadas que soliciten para obtener la finalidad perseguida, así como les deberá facilitar el acceso a todas sus instalaciones, locales y edificios que utilicen para todo el proceso de producción, embalaje y distribución del Producto.

2.5 El Adquirente se compromete a atender y cumplir las indicaciones técnicas que realicen los dos técnicos del Transmitente.

3. CONTRAPRESTACIÓN

3.1 Las Partes establecen como contraprestación inicial la cantidad de[indicar importe y divisa].

3.2 A su vez, el Transmitente percibirá la cantidad de [indicar importe y divisa] por cada unidad de Producto que se venda. Dichas cantidades se contabilizarán de acuerdo a las ventas mensuales que tenga el Adquirente. A tal efecto, el Adquirente remitirá mensualmente un resumen al Transmitente de las ventas realizadas.

3.3 El Transmitente se compromete a vender al Adquirente las materias primas y materiales, en virtud de la lista de precios que se adjunta como Anexo III al presente Contrato. En el caso de variación en estos precios, el Transmitente deberá notificarlo al Adquirente con una antelación de [10, 15, 30, 60] días.

3.4 En el momento de efectuarse el pago de las cantidades señaladas en los puntos anteriores, el Transmitente remitirá al Adquirente una factura por el importe que corresponda. Dicha factura será pagadera a los [10, 15, 30, 60] días desde su emisión. La forma de pago del precio será mediante [indicar la que sea: transferencia bancaria, cheque, etc.).

3.5 El Precio establecido en el presente Contrato no incluye los impuestos indirectos que según la legislación vigente del país del Adquirente sean aplicables.

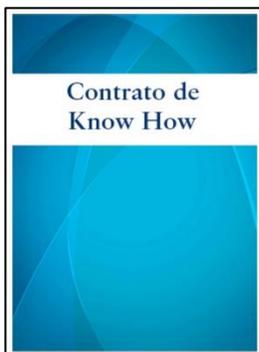
4. LICENCIA DE USO

4.1 El Transmitente concede al Adquirente una licencia de uso de los secretos de fabricación y comercialización del Producto [indicar] objeto del presente Contrato, para el ámbito territorial de [indicar región, país o grupo de países].

4.2 El Adquirente se compromete a no divulgar ni a transmitir el Know How a ningún tercero.

5. EXCLUSIVIDAD

5.1 El Transmitente se compromete a no transmitir el Know How o los conocimientos suministrados en los términos del presente Contrato a terceros otorgando al Adquirente un carácter de exclusividad sobre dichos conocimientos, dentro del ámbito territorial establecido en la cláusula anterior.



Esta es una muestra del Contrato de Know How.

Para obtener más información sobre este contrato haga clic en:

[CONTRATO DE KNOW HOW](#)

GUÍA DE USO

Este Contrato permite el aprovechamiento de técnicas que se han desarrollado en base esfuerzos de investigación y experiencias prácticas, lo que producido un conocimiento que tiene una aplicabilidad industrial. Este conocimiento no está patentado ya que no posee el grado inventivo y la novedad requerida para ello respecto a otras técnicas que sí están patentadas. Si los conocimientos que se transmiten estuvieran patentados, para transmitirlos a terceros a través de un contrato hay que utilizar el [Contrato de Licencia de Uso de Patente](#).

El Know How consiste en un secreto sobre un conjunto de conocimientos de carácter industrial (piezas de prueba, modelos no registrados, inventos no patentados), comercial (instrucciones para la planificación, distribución y venta de productos), o para la prestación de un servicio, que proporcionan una ventaja competitiva a quien los posee.

Los elementos que caracterizan a un Contrato de Know How son los siguientes:

- Secreto sobre conocimientos útiles: es decir, recae sobre conocimientos que permiten la satisfacción de necesidades.
- Ventaja competitiva para el poseedor del secreto: lo que significa que es fuente de ganancias para el titular de los derechos sobre el secreto.
- Carácter industrial o comercial del secreto: se hace referencia, entonces, al concepto amplio de empresa.
- Esfuerzo para la no divulgación: pues el titular de los derechos ejecuta acciones tendentes a impedir que terceros conozcan el secreto empresarial, de donde se deduce que si el adquirente del secreto que le otorga ventajas competitivas no toma las medidas de ocultamiento correspondientes no podrá hablarse de secreto empresarial, ni el ordenamiento jurídico otorgara protección al poseedor del secreto.

Las partes que intervienen en un Contrato de Know How son:

- El poseedor (Transmitente) del know-how como titular de los conocimientos, el cual se obliga a transferir los conocimientos técnicos, modelos o avances constitutivos del know how. Podría también incluirse la asistencia técnica para la formación del personal de usuario.
- El usuario (Adquirente) de los conocimientos transferidos, por lo cual se obliga al pago convenido (en un solo importe - canon - o mediante pagos periódicos, conocidos como royalties o regalías). Igualmente se obliga a no divulgar tales conocimientos, informar sobre las ventajas obtenidas, así como a devolverlos a la finalización del contrato.

Este contrato carece de normativa específica que lo regule.

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

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

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es