

Proyecto de Fortalecimiento y Crecimiento
de las PYMES por medio de la Franquicia,
(ATN/ME-11300-CR)

Documento elaborado para:
Asociación Cámara de Comercio de Costa Rica

Elaboración del documento a cargo de:

Alexander Uhrig

Lucrecia Ortiz

Sergio Amador

Manrique Blen

María José Acosta

Renata Muñoz

La Franquicia o Franchising

<u>DOCUMENTO PRINCIPAL</u>	A
1. <u>Aspectos generales</u>	1
1.1. Principales ventajas y desventajas del franchising”	6
1.2. Clases de Franquicias:	8
1.2.1. Franquicia Industrial.....	8
1.2.2. Franchising de distribución o franquicia comercial.....	8
1.2.3. Franquicia de producción.....	9
1.2.4. Franquicia de Servicios.....	9
1.2.5. Subfranquicias.....	11
1.3. Causas de terminación del contrato:	12
2. <u>Regulación y desarrollo del contrato de franquicia en Costa Rica</u>	14
2.1. Normativa aplicable	14
2.2. Tratados Internacionales	15
2.2.1. Tratados internacionales en materia comercial.....	15
2.2.2. Relevancia de los tratados internacionales en materia de franquicias.....	18
2.2.3. Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana: Aspectos de Propiedad Intelectual.....	20
2.3. Resumen de aspectos más relevantes de legislación y jurisprudencia; y trámites relacionados	20
2.3.1. Formación y terminación del contrato.....	20
2.3.2. Aspectos tributarios.....	28
2.3.3. Trámites de registro (para hacer constar el licenciamiento de los derechos de propiedad industrial).....	30

ANEXOS:

Anexo A. Normativa costarricense aplicable al contrato de franquicia33

Anexo B. Instrumentos internacionales que constituyen la protección mínima en materia de propiedad intelectual a la que se comprometen los Estados dentro del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.....83

BIBLIOGRAFÍA:.....115

1. Material bibliográfico115

2. Sitios Web consultados entre noviembre y diciembre de 2009116

3. Normativa de Colombia, México, Estados Unidos, Unión Europea, Centroamérica117

ANEXO DE LEGISLACIÓN EXTRANJERA..... **B**

La Franquicia o Franchising

2. Aspectos generales

La franquicia o *franchising*, es un contrato mediante el cual un franquiciante, titular de una marca o negocio, otorga a un comerciante (franquiciado) el derecho a explotar comercialmente una marca y el *know how* (procedimientos o prácticas comerciales en relación con la explotación del negocio) dentro de una circunscripción territorial determinada. Como contraprestación, el titular de la franquicia recibe del franquiciado el pago de una suma de dinero llamada *royalty* por dicha explotación.

Constituye un contrato de colaboración entre empresas. Generalmente, el franquiciante concede al franquiciado el derecho de explotación de la marca o fórmula representadas por un símbolo gráfico o un emblema reconocidos, mediante manuales operativos y de funcionamiento. En la mayoría de los casos, el franquiciante asume también la obligación de asegurarle al franquiciado al mismo tiempo una ayuda destinada a facilitar esta explotación.

El franquiciado se obliga a fabricar o comercializar el producto o servicio con la marca del franquiciante conforme a las directrices del franquiciante. Aunque el franquiciado es un comerciante autónomo, se integra a la red organizada por el franquiciante como si fuera una sucursal de éste.

Dentro del contrato de *franchising* existen dos partes: el franquiciante, es decir, la persona dueña del negocio, y el franquiciado, que es la persona que adquiere mediante el contrato el derecho de uso de las marcas y el *know how* del negocio del franquiciante. Esto quiere decir, que el primero le entrega al segundo el secreto de cómo realizar su negocio, además de brindarle asesorías y entrenamientos, entre otros beneficios.

La importancia estratégica del contrato de franquicia se produce porque, con el derecho de uso y explotación de las marcas y el conjunto de procedimientos que componen el *know how*, el franquiciado puede aprovechar la fama del negocio del franquiciante, normalmente conocida por un buen grupo de usuarios, clientes o consumidores, con lo cual el franquiciado no tiene la carga de invertir tiempo ni recursos económicos en posicionar la marca, lo cual disminuye sensiblemente los riesgos del empresario.

Es posible que en algunos casos se otorgue la posibilidad al franquiciado de establecer a su vez subfranquicias dentro del territorio para el cual se ha autorizado la explotación de la franquicia original. Sin autorización expresa, se entiende que los derechos que se otorgan al franquiciado son, en principio, intransferibles.

Esta clase de contrato ha sido muy utilizada por los empresarios de nuestro país, quienes han apostado por invertir en la utilización del *franchising* para el desarrollo de negocios. Como ejemplos de franquicias extranjeras que se encuentran en nuestro país podemos citar: Burger King, Quizno's Subs, Subway, KFC, Mc Donald's, Taco Bell y Pollo Campero, entre otras empresas extranjeras, que se encuentran en Costa Rica y las cuales han operado bajo el contrato analizado. A nivel nacional, las panaderías Musmanni han expandido su negocio a través del sistema de franquicias. Según una publicación de la revista Summa,¹ en América Central y República Dominicana operan más de 250 franquicias de capital local y éstas generan alrededor de 100.000 empleos en la región.

El contrato de franquicia no está expresamente regulado en la legislación costarricense. Sin embargo, existen elementos y características esenciales que han desarrollado los tribunales de justicia costarricenses con base en la doctrina y en la costumbre mercantil. Por tratarse en muchos casos de contratos internacionales (es decir, que involucran, al menos, a una empresa asentada en el extranjero), el derecho comparado es una fuente importante para brindar soluciones tanto en la elaboración como en la ejecución de éste.

Con base en la práctica comercial, podemos citar como las principales características del contrato de “franchising”:

- 1- *Exclusividad territorial*: La franquicia garantiza al franquiciado la distribución o producción exclusiva de los bienes o servicios objeto de la franquicia en una determinada circunscripción territorial.
- 2- *Transferencia de procedimientos y técnicas (know how)*: El franquiciante transmite al franquiciado una serie de procedimientos y técnicas de desarrollo de negocios, conocidos como *know how*, como un conjunto de conocimientos generalmente plasmados en “manuales de operaciones y procedimientos” que el franquiciante le entrega al franquiciado.
- 3- *Licenciamiento de uso y explotación de las marcas y patentes*: Para que el franquiciado pueda realizar directamente la publicidad de los productos o servicios,

¹ “Franquicias” Coordinación de Daniel Chacón. Revista Summa, 11/4/2008.
(<http://www.revistasumma.com/contenido/articles/144/1/Franquicias/Page1.html>)

el contrato de franquicia requiere el licenciamiento del uso de las marcas dentro del territorio del contrato. Cuando deban revelarse secretos industriales, como patentes de invención o modelos industriales para la ejecución de la franquicia, el contrato implica también otorgar al franquiciado el uso y la explotación de la patente, dentro de los límites establecidos por las partes.

- 4- *Pago del canon*: El canon consiste en un pago inicial que debe pagar el franquiciado al franquiciante para la concesión de la franquicia.
- 5- *Pago de royalties (objetivos y metas a cumplir)*: De acuerdo con las metas que se establezcan en el contrato, se establece un porcentaje de las ventas como retribución para el franquiciante.
- 6- *Contrato de colaboración y confianza*: En general implica la existencia de cargas para el franquiciante y el franquiciado para permitir un mejor desarrollo del negocio en el territorio designado. Esta carga de colaboración implica en algunos casos asistencia técnica del franquiciante al franquiciado.
- 7- *Confidencialidad*: Una de las principales obligaciones que se desprenden de este contrato es que el franquiciado no puede revelar a terceros sobre los procedimientos, fórmulas o métodos del franquiciante. También puede establecerse una obligación de confidencialidad a cargo del franquiciante en relación con la información financiera, tributaria y contable del franquiciado de la cual entre en conocimiento en virtud del contrato.
- 8- *Independencia jurídica y financiera de las partes*: El contrato de franquicia no implica una pérdida de independencia para las empresas que participan. Cada empresa conserva intactas sus cargas administrativas, laborales y financieras.
- 9- *Relación a largo plazo*: El contrato suele establecerse como una relación duradera entre las partes, para permitir el desarrollo del negocio en una circunscripción territorial.
- 10- *Contrato de adhesión*: Generalmente, el franquiciante establece un contrato tipo al cual sus franquiciados pueden adherirse sin que exista posibilidad de negociar libremente todas sus cláusulas.

En general, el contrato de franquicia se conoce como un mecanismo de distribución de bienes o servicios, pero es posible diferenciarlo de otros contratos mercantiles de colaboración, con base en los siguientes elementos distintivos:

Contratos similares	Diferencias	Similitudes
<p><i>Licenciamiento:</i></p> <p>Contrato mediante el cual se otorga el derecho de uso sobre derechos de propiedad industrial</p>	<p>Únicamente se otorga sobre inventos, modelos y diseños patentados.</p> <p>No es necesario que esa autorización sea exclusiva, es decir, se puede otorgar a varias personas.</p>	<p>Transfiere a una persona, bajo su riesgo, el derecho (sin transmitir la propiedad) a usar o explotar industrialmente una invención.</p> <p>La persona que ha concedido el goce de la invención recibe una retribución por la autorización concedida.</p> <p>La persona que ha recibido la autorización para utilizar la patente debe utilizar ésta en la forma que se ha convenido contractualmente.</p>
<p><i>Distribución comercial (DC):</i></p> <p>Contrato mediante el cual el productor o mayorista de un producto conviene con un distribuidor que éste último establezca un canal de comercialización del producto en una zona determinada.</p>	<p>La ganancia del distribuidor consiste en la diferencia entre el precio de compra y el de reventa.</p> <p>El franquiciado debe pagar un canon por el otorgamiento de la franquicia y una regalía (royalty) sobre grandes ventas.</p> <p>El contrato no implica la existencia de reglas fijadas por el proveedor en relación con procedimientos de comercialización del producto, a diferencia de la franquicia.</p>	<p>El distribuidor tiene derecho de comercializar los productos del proveedor en un sector determinado.</p> <p>Exclusividad de la distribución en la zona determinada por las partes.</p> <p>Vínculo de colaboración entre el proveedor y el distribuidor.</p> <p>Autonomía e independencia entre las partes</p>
<p><i>Agencia:</i></p>	<p>El Agente realiza actividades de</p>	<p>Independencia legal y económica de las partes, excepto</p>

<p>Consiste en un contrato de intermediación en la comercialización de productos o servicios.</p>	<p>intermediario para conseguir clientes para la persona que le contrató.</p> <p>La retribución del Agente consiste en un porcentaje sobre el precio de venta del producto a los clientes que consiguió para la persona que le contrató.</p> <p>Es posible pactar que el Agente actúe como representante legal de la persona que le contrató, por lo que en este caso sus actuaciones podrían generar algún tipo de responsabilidad para esa persona que le contrató.</p> <p>Pueden tener o no exclusividad territorial.</p>	<p>cuando se ha pactado que el Agente tenga la representación de la persona que le contrató, en cuyo caso únicamente existiría independencia económica.</p>
<p><i>Concesión mercantil:</i></p> <p>Contrato mediante el cual el concesionario (comerciante) pone a su organización comercial a disposición del concedente (productor o mayorista) para colocar sus productos o servicios en el mercado, bajo cuenta y riesgo del concesionario.</p>	<p>Al igual que en la DC, la ganancia que percibe el concesionario consiste en el margen de reventa de los bienes y servicios.</p> <p>Corresponden al concesionario obligaciones específicas de garantía y de servicio posteriores a la venta (más allá de la garantías comunes de la compra-venta)</p>	<p>Subordinación técnica del concesionario en relación con el concedente.</p> <p>Exclusividad de la distribución en la zona determinada por las partes.</p> <p>Vínculo de colaboración entre el proveedor y el distribuidor.</p> <p>Independencia legal y económica de las partes.</p>

1.3. Principales ventajas y desventajas del “franchising”

	<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
<i>Para el franquiciante</i>	<p>Agilidad y rapidez en la expansión: el franquiciante amplía la cobertura o penetración de su producto o servicio en uno o más territorios, de una forma ágil.</p> <p>Fortalecimiento de la marca: es importante que la marca o nombre comercial que distingue a determinado producto o servicio sea sólida, lo cual se consigue a través de la penetración plena dentro de un territorio específico.</p> <p>Menores gastos publicitarios y mayor difusión: la comunicación con los mercados es necesaria para educar al consumidor, hablarle de los beneficios del producto o servicio y, finalmente, motivarlo para que visite el negocio.</p> <p>Agilidad en el desarrollo y mantenimiento de nuevos mercados: el desarrollo de las franquicias viene a facilitar la labor de abrir nuevos mercados en lugares diferentes al centro normal de operación.</p> <p>Mayor facilidad y eficiencia en la operación general del negocio: con la operación de una franquicia se facilita y aumenta la eficiencia, en la medida en que se delega la minuciosa y absorbente operación diaria de las unidades o negocios franquiciados en otro, quien, además de ser proveído por parte del franquiciante de capacitación y de procedimientos adecuados para el producto o servicio, tiene la motivación de ser su propio</p>	<p>Si bien tiene la facultad de controlar las actividades del franquiciado, esta facultad puede verse afectada por las distancias geográficas o por presentarse conflictos diversos con el franquiciado.</p> <p>Posibilidad de que un establecimiento perteneciente a un franquiciado no obtenga la rentabilidad esperada.</p> <p>La independencia jurídica y económica de franquiciante y franquiciado resulta en una relación de colaboración y no en una jerarquía, por lo cual existe una cierta autonomía en la manera de actuar.</p> <p>Corre con el riesgo de que el franquiciado sea un futuro competidor, a pesar de esto, este riesgo puede ser mitigado por medio de cláusulas compromisorias en el contrato respectivo.</p> <p>La mala gestión por parte del franquiciado influye en el éxito o fracaso de la franquicia.</p>

	<p>jefe.</p> <p>Contacto directo con la creatividad e imaginación de personas de negocios con los más diversos perfiles y con experiencia en las áreas más variadas, los cuales que comparten los sueños y objetivos del franquiciante: el éxito del negocio.</p> <p>Satisfacción personal: una franquicia exitosa es una clara evidencia de que su producto o servicio, y en general su concepto de negocio, es válido y de que trabaja y satisface una necesidad y en el mercado, ya que atrajo la imaginación y el interés de una comunidad.</p>	
<p><i>Para el franquiciado</i></p>	<p>Se vale del uso de una marca conocida y exitosa en el mercado, lo que disminuye el riesgo de iniciar un negocio.</p> <p>Transmisión del <i>know how</i> del franquiciante a su favor.</p> <p>No debe hacer inversión en investigación de mercados o técnicas.</p> <p>Cuenta con la asistencia y el soporte técnico del franquiciante.</p> <p>Se vale de la publicidad y el mercadeo que realice el franquiciante.</p> <p>Mayor posibilidad de éxito para una PYME por encima de las empresas independientes, de vida más corta.</p>	<p>Pérdida relativa de autonomía al someterse a las instrucciones y controles continuos por parte del franquiciante.</p> <p>Debe repartir sus beneficios con el franquiciante, pues debe cancelarle no sólo un monto por adquirir la franquicia, sino también un monto correspondiente a una porción predeterminada de sus ingresos.</p> <p>Debe cancelar un monto por el uso de signos distintivos.</p> <p>El bajo rendimiento de otros establecimientos ofreciendo el mismo producto o servicio que han sido franquiciados en otros o en su mismo territorio influye en su reputación.</p> <p>Cualquier cesión o transmisión de los derechos correspondientes al <i>franchising</i> está limitada a la aceptación del franquiciante.</p> <p>Cuenta con un mínimo preestablecido de</p>

		<p>productos o servicios que debe adquirir el franquiciante.</p> <p>Puede ser sujeto de una actitud abusiva por parte del franquiciante, quien explota su falta de experiencia o de conocimiento en cuanto al <i>franchising</i> a través de cánones onerosos e injustificados, aprovisionamientos imperativos o precios abusivos.</p> <p>Podría ver su actuación limitada ante amenazas de no renovación o resolución del contrato.</p>
--	--	--

1.2. Clases de Franquicias:

2.2.1. Franquicia Industrial:

Se refiere a relaciones entre fabricantes: el franquiciante le otorga al franquiciado una licencia de patente y un *know how* para fabricar su producto. El franquiciante le presta también asistencia técnica al franquiciado, y este a su vez, se compromete a comercializar el producto bajo la marca del franquiciante y con base en los métodos prescritos por él.

En este tipo de franquicia se dan convenios que no se dan en otras modalidades, tales como el contrato de ingeniería, que sería por ejemplo, la construcción de plantas industriales para la producción; y el método, que es el *marketing* de una idea, por ejemplo.

Aquí se da una verdadera transferencia de tecnología, la cual se aplica en el campo de la investigación científica, sector de la salud, de la industria química, y de los procesos industriales en general, entre otras.

2.2.2. Franchising de distribución o franquicia comercial:

En esta clase de franquicia, el franquiciante le cede al franquiciado el uso exclusivo de una marca, de un *know how*, y de un método de comercialización, en un territorio determinado.

Aquí no hay transferencia de tecnología, sino un licenciamiento que faculta al franquiciado a distribuir un bien o servicio, adaptándose a las directrices señaladas por el franquiciante,

comprometiéndose a respetar y cumplir con los deberes mínimos del contrato, se crea entonces, una red cuyos miembros actúan sometidos a idénticas obligaciones y al mismo estatuto. Algunos ejemplos de directrices que el franquiciado debe seguir son las relativas a las instituciones o a los uniformes del personal, entre otras.

Este tipo de franquicia busca la “integración” a de los franquiciados a un modelo de distribución en el mercado.

En síntesis, este tipo de contrato de franquicia es una forma de explotar económicamente un conjunto de conocimientos, con la ventaja de que no se compromete el capital propio. Permite, por lo tanto, a los comerciantes que no cuentan con mucha experiencia, servirse de métodos y estrategias, que sólo hubieran conseguido por sí mismos, después de una largo y amplio trabajo de investigación.

Esta modalidad de franquicia es la que más se ha extendido a nivel mundial.

2.2.3. Franquicia de producción

Bajo esta modalidad, el franquiciador fabrica un determinado producto, razón por la que no transmite el *know-how*. Adicionalmente se mantiene como el propietario de la marca con la que su producto se comercializa. Una vez fabricado el producto, éste es suministrado a una red de franquiciados que se encargará de hacer llegar al cliente final el producto. Este tipo de franquicia es utilizado, por ejemplo, por los concesionarios de vehículos.

2.2.4. Franquicia de Servicios:

En este tipo de franquicia el franquiciante le concede al franquiciado el derecho de distribuir y comercializar los servicios, junto con el derecho a usar la marca, denominación y rótulo común, además de los secretos empresariales. Así mismo, le proporciona la asistencia técnica indispensable para el desarrollo de la franquicia.

Evidentemente cuando se habla de servicios nos encontramos frente a un sinnúmero de posibilidades reales en el tráfico. Existen servicios que requieren de una mayor inversión que otros, y existen algunos que requieren de una calificada capacitación.

Aunque parezcan semejantes, existe una diferencia primordial entre la franquicia de servicios y la franquicia de distribución, y es que la primera se refiere únicamente a servicios, lo cual determina reglas y procedimientos de muy distinta naturaleza respecto a la franquicia de distribución en la ejecución del contrato.

Cuadro comparativo*

Características	Franchising de distribución	Franchising industrial	Franchising de producción	Franchising de servicios
Uso y explotación de una marca	X		X	X
Transferencia de tecnología y licenciamiento de patentes		X		
Distribución exclusiva de productos o servicios	X	X	X	
Directrices y procedimientos de franquicia (<i>know how</i>)	X	X		X
Asistencia técnica del franquiciante para el desarrollo de la franquicia		X	X	X
Transferencia de materias primas para la fabricación o producción		X		X

* Este cuadro comparativo se basa en las características naturales y usuales en cada una de las clasificaciones, sin que impida que se presenten unas u otras características, según la negociación a la que lleguen las partes.

2.2.5. Subfranquicias

Otra novedosa opción con la que cuenta un franquiciador para el crecimiento de su franquicia consiste en estructurarla en un determinado territorio a través del sistema de subfranquicias. Este sistema establece una relación tripartita, la cual se compone de dos contratos distintos. El primero, que es el contrato principal, se realiza entre el franquiciador y el subfranquiciador; y el segundo, que es el contrato de subfranquicia, se suscribe entre el subfranquiciador y el subfranquiciado.

En esta relación tripartita, el subfranquiciador tiene un papel muy importante en el crecimiento de la franquicia, ya que éste es considerado como una especie de representante del franquiciador en un determinado territorio. Por ello, el franquiciador espera del subfranquiciador que éste desarrolle el negocio de la franquicia como si fuera el franquiciador mismo. Por ello, el subfranquiciador tiene la responsabilidad de velar por el desarrollo del sistema de franquicia dentro de un territorio determinado como lo haría el propio franquiciador. Por su parte, los subfranquiciados esperan del subfranquiciador que éste actúe como lo haría un franquiciador en un contrato de franquicia común y corriente.

De esta forma, normalmente el subfranquiciador es la persona que selecciona a los subfranquiciados dentro de un determinado territorio, así como también es quién suscribe los respectivos contratos de subfranquicia con cada uno de ellos. Esto presupone la ventaja de que el subfranquiciador ya conoce el medio comercial en el que se desenvolverá la franquicia, lo que le permite tener mejores conocimientos sobre el mercado respectivo, lo cual, a su vez, le facilita tomar mejores decisiones desde el punto de vista estratégico y de mercadeo para ese territorio en particular. Sin embargo, también existe la posibilidad de que el franquiciador le exija al subfranquiciador que firme contratos de sub-franquicia con personas o entidades previamente determinadas.

Otra de las ventajas que conlleva el sistema de subfranquicias es que el franquiciante delega en el subfranquiciante muchas de sus labores, lo cual le permite a la franquicia igualmente crecer y desarrollarse pero sin la necesidad de que el franquiciante deba ejercer controles permanentes sobre cada uno de los franquiciados, como le correspondería en un contrato de franquicia común, sino únicamente sobre el subfranquiciador.

Dentro de las obligaciones normalmente se le asignan al subfranquiciador, se encuentran:

- Contar con prestigio reconocido dentro de un determinado mercado;
- Funcionar como una especie de vigilante de la marca, nombre comercial y producto del franquiciante;
- Desarrollar, mantener y manejar la red de franquicias en un territorio determinado;

- Proporcionar a los subfranquiados la gama completa de servicios que brinda el franquiciador dentro de un contrato de franquicia común;
- Verificar que la franquicia sea operada viablemente en el territorio asignado.

Por su parte, las obligaciones del subfranquiciado normalmente son:

- Comprar al subfranquiciador los equipos básicos (“kit inicial”) que se requieren para la operación de la subfranquicia, salvo autorización en contrario;
- No comercializar otros servicios distintos a los que se le autoriza mediante el contrato de subfranquicia;
- Guardar la más absoluta confidencialidad respecto a la toda información que le sea proporcionada por el subfranquiciador referente a los secretos relativos a la franquicia.

2.3. Causas de terminación del contrato:

El contrato de franquicia puede finalizar por diversas causas, que se describen brevemente a continuación:

- 2.3.1. La primera de ellas es el vencimiento del plazo del contrato, el cual puede variar considerablemente según lo acordado por las partes. En algunos países, los términos máximos o mínimos de los contratos se fijan por ley o por precedente judicial, mientras que en otros países las partes tienen plena libertad para fijar los plazos que mejor les convengan. Este es el caso de Costa Rica, en que se deja a la libertad de las partes fijar los plazos por los que se obligan.
- 2.3.2. Otra causa de extinción es la terminación anticipada del contrato. Los motivos específicos para terminar anticipadamente el contrato dependerán de la legislación de cada país y de las causas que las partes hayan previsto en el contrato. Generalmente, se requiere la existencia de una causa justa, que podría ser por ejemplo el incumplimiento de la parte contraria de las estipulaciones del contrato.
- 2.3.3. Adicionalmente se puede dar el caso de que el contrato llegue a su fin por medio de causas llamadas anormales, como por ejemplo:

- 2.3.3.1. En caso de que sea una persona física, por la muerte o la incapacidad del franquiciante.
- 2.3.3.2. Por la muerte o incapacidad del franquiciado, independientemente de si se trata de una persona física o jurídica. En este caso, los familiares del franquiciado no podrían continuar con la explotación de la franquicia, salvo que se haya estipulado lo contrario en el contrato.
- 2.3.3.3. Por el mutuo acuerdo entre las partes.
- 2.3.4. Finalmente, otra de las causales de terminación del contrato es mediante el ejercicio de cláusulas de rescisión. Estas cláusulas le asignan la facultad de rescindir el contrato a uno o a ambas partes, regularmente mediante el cumplimiento de ciertas condiciones. Entre esas condiciones, normalmente se dispone que exista una comunicación por escrito a la parte contraria con algunas semanas o meses de antelación, de manera tal que la parte contraria cuente con tiempo suficiente para prepararse. En algunas ocasiones se incluye la necesidad de pagar una indemnización.

Ahora bien, es claro que, en los contratos en los cuales se negocie un plazo fijo, el cumplimiento riguroso de éste podría causar inconvenientes al franquiciado, quien podría haber recibido en algún momento, de manera informal, promesas de prórroga que a final de cuentas no se consolidaron. También se puede dar el caso de aquel franquiciado que por haberlo sido durante muchos años, supone que seguirá siéndolo. En estos supuestos, si el franquiciante decide no continuar con el contrato, el franquiciado no tendría posibilidad de amortizar sus inversiones. Por eso, lo recomendable es que exista un plazo legal de preaviso para cuando alguna de las partes no está interesada en prorrogar el contrato, de tal forma que puedan replantear sus oportunidades de negocio en otras áreas o negocios.

La terminación de la franquicia implica que el franquiciado no podrá seguir usando ni el nombre, ni el know-how, ni las patentes o marcas del franquiciado. Tampoco podrá copiar el sistema del negocio y está obligado a devolver los manuales que le fueron suministrados, así como a remover los carteles y publicidad de la franquicia. Sin embargo, el franquiciado que durante el curso de la relación conoció un sistema de comercialización, podría lanzar su propio sistema de negocio fundado en los conocimientos adquiridos, sin necesariamente copiar el sistema del franquiciante.

Frecuentemente los contratos de franquicia implican para el franquiciado cláusulas de no competir frente al franquiciante aprovechando los conocimientos recibidos durante la vigencia del contrato. Estas cláusulas se establecen por plazos determinados, contados a

partir de la finalización del contrato. Dichas disposiciones son admisibles únicamente si no coartan excesivamente las actividades ni los derechos del franquiciado, siempre que sean temporales y estén circunscritas a una zona geográfica, son válidas entre las partes.

En cuanto a la clientela, existen autores que afirman que una vez terminado el contrato, la clientela será del franquiciado, porque es él quien la adquirió y la mantuvo satisfecha con su trabajo. Por otro lado, para algunos, la clientela pertenecerá al franquiciante, ya que este último es el dueño del negocio que obtuvo los clientes. No hay una opinión unánime en cuanto a este punto, pero es indudable que el uso de la marca del franquiciante, los estándares que garantiza y el prestigio que normalmente conlleva son elementos determinantes para motivar la decisión de compra de los clientes; por lo que parece más razonable considerar que los derechos sobre el mercado cautivo deben reservarse al franquiciante. En cualquier caso, estos aspectos son en última instancia materia de negociación entre las partes y debería establecerse expresamente en los contratos cómo regular esos derechos en caso de terminación del contrato, teniendo en cuenta los elementos de colaboración que cada una de las partes ha aportado al negocio.

3. Regulación y desarrollo del contrato de franquicia en Costa Rica

2.1. Normativa aplicable

El contrato de franquicia no está específicamente regulado en Costa Rica, por lo que le son aplicables las siguientes normas sobre contratación privada y algunas normas especiales referidas a los siguientes aspectos concretos del contrato de franquicia:

1. Formalización, eficacia y terminación del contrato de franquicia;
2. Protección de las marcas y de los derechos de propiedad intelectual;
3. Régimen de responsabilidad aplicable al franquiciante y al franquiciado en sus relaciones con terceros; y
4. Régimen tributario.

Dicha normativa puede ser consultada en el Anexo A al presente documento. Dicho Anexo contiene tanto el contenido de la norma legal así como un análisis detallado de su trascendencia para el contrato de franquicia.

2.2. Tratados Internacionales

Los tratados internacionales tienen en Costa Rica un rango superior a la Ley y por debajo de la Constitución Política, que establece los principios generales que regulan la institucionalidad y los derechos de los ciudadanos.

2.2.1. Tratados internacionales en materia comercial

A continuación se presentan los tratados internacionales vigentes en materia comercial que pueden tener incidencia para el contrato de franquicia, así como los tratados que se encuentran actualmente en proceso de negociación.

Tratados internacionales en materia comercial	
<i>Tratados vigentes:</i>	
1. CAFTA-DR	http://www.comex.go.cr
2. Canadá	http://www.comex.go.cr
3. CARICOM	http://www.comex.go.cr
4. Chile	http://www.comex.go.cr
5. México	http://www.comex.go.cr
6. República Dominicana	http://www.comex.go.cr
7. Panamá	http://www.comex.go.cr

<i>Tratados en negociación:</i>	
1. Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (ACUE).	http://www.aacue.go.cr/
2. China.	http://www.comex.go.cr
3. Singapur.	http://www.comex.go.cr
<i>Tratados de inversión:</i>	
1. Aprobación del Acuerdo entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República de Corea para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr
2. Aprobación del Acuerdo entre la República de Costa Rica y la Confederación Suiza para la promoción y protección recíproca de inversiones.	http://www.comex.go.cr
3. Aprobación del Acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones entre la República de Costa Rica y el Reino de los Países Bajos.	http://www.comex.go.cr
4. Aprobación del Acuerdo entre la República de Costa Rica y la República de China para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr

5. Aprobación del Acuerdo entre la República de Costa Rica y la República Checa para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr
6. Aprobación del Acuerdo entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr
7. Aprobación del Acuerdo entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República de Paraguay para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr
8. Aprobación del Acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones entre la República de Costa Rica y el Reino de España.	http://www.comex.go.cr
9. Aprobación del Acuerdo entre el Gobierno de la República de Costa Rica y la República de Argentina para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr
10. Aprobación del Acuerdo entre el Gobierno de la República de Costa Rica y la República de Venezuela para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr
11. Aprobación del Acuerdo entre la República de Chile y la República de Costa Rica para la promoción y protección recíproca de las inversiones.	http://www.comex.go.cr

12. Aprobación del Tratado entre la República de Alemania y la República de Costa Rica sobre fomento y recíproca protección de inversiones y su protocolo.	http://www.comex.go.cr
13. Aprobación del Convenio entre el Gobierno de Costa Rica y el Gobierno de la República Francesa sobre fomento y protección recíproca de inversiones.	http://www.comex.go.cr
14. Autorización del Convenio entre la República de Costa Rica y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.	http://www.comex.go.cr
<i>Otros instrumentos:</i>	
1. Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).	http://www.comex.go.cr
2. Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).	http://www.comex.go.cr
3. Área de libre comercio de las Américas (ALCA).	http://www.comex.go.cr

2.2.2. Relevancia de los tratados internacionales en materia de franquicias

Como se mencionó anteriormente, existen varios tipos de franquicias: la franquicia industrial, la franquicia de distribución o comercial, la franquicia de producción y la franquicia de servicios. Muchas de éstas involucran la importación y exportación de mercadería o de materia prima.

Costa Rica forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la Organización Mundial de Aduanas (OMA) y en las últimas tres décadas ha tenido una clara política de apertura al comercio internacional.

A principios de la década de los noventa, Costa Rica ha buscado negociar tratados de libre comercio (TLC's) con distintos socios comerciales como una forma de materializar y consolidar una integración creciente del país a la economía mundial. Al día de hoy, Costa Rica forma parte del mercado común centroamericano y ha suscrito tratados de libres comercio con México, Canadá, Chile, Panamá, República Dominicana, DR CAFTA, CARICOM².

Al formar parte Costa Rica de la OMC, está regida por los principios de esta organización, lo que garantiza la inversión extranjera. Pero igualmente, al formar parte de la OMA, Costa Rica ha implementado una serie de regímenes aduaneros, tales como Zona Franca, Perfeccionamiento Activo, Devolutivos de Derecho, Importación temporal, Depósito Fiscal, Reempaque y Distribución, etc. lo que otorga a las empresas franquiciantes verdaderas opciones de inversión en el país.

Por ello, en el análisis del tratamiento arancelario de las mercancías importadas a Costa Rica, es necesario, por un lado, analizar su origen y por otro, la existencia o no de un TLC, con el objetivo de determinar cuál es el tratamiento al que está sujeta dicha mercancía. Igualmente es necesario valorar el tipo de inversión a realizar y la posibilidad de utilizar algún régimen aduanero que permita logra ventajas administrativas y tributarias-aduaneras.

2.2.3. Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana: aspectos de Propiedad Intelectual

El Capítulo XV del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (Ley 8622) desarrolla en general los deberes de los estados firmantes para garantizar la protección de los derechos de Propiedad Intelectual. Establece de manera general lo siguiente:

La Comunidad del Caribe, conformada por los siguientes países: Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucia, San Vincent y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago y Costa Rica.²

“Cada parte, como mínimo, dará vigencia a este Capítulo. Una Parte puede, aunque no está obligada a ello, implementar en su legislación nacional una protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual más amplia que la requerida bajo este Capítulo, a condición de que dicha protección y observancia no infrinja este Capítulo.”

Las disposiciones sobre propiedad intelectual en la Ley 8622 son relevantes en materia de franquicias porque estos derechos son la base sobre la cual se constituye la relación de franquicia, como el conjunto de derechos cuyo uso y explotación confiere el franquiciante al franquiciado.

El Capítulo 15 incluye una serie de instrumentos internacionales que constituyen la protección mínima a la que se comprometen los Estados parte en materia de propiedad intelectual. En el **Anexo B** se incorpora una tabla de resumen de dichos instrumentos:

2.3. Resumen de aspectos más relevantes de legislación y jurisprudencia; y trámites relacionados

2.3.1. Formación y terminación del contrato

El contrato de franquicia es un contrato comercial, que se rige por los principios y elementos generales de la contratación mercantil establecidos en el Código de Comercio y en las normas aplicables del Código Civil.

En términos generales, existe libertad en cuanto a las formas, y deben respetarse los elementos esenciales de los contratos que son objeto lícito y posible, capacidad de las partes para contratar y causa justa.

El convenio entre las partes tiene plena fuerza legal para obligarlas, y el incumplimiento del contrato genera daños y perjuicios a cargo de quien incumple.

Estos conceptos, resumidos en la legislación citada, se desarrollan a continuación de acuerdo con la jurisprudencia de los Tribunales y los pronunciamientos que se resumen a continuación:

--

JURISPRUDENCIA- CONTRATOS DE FRANQUICIAS- <u>COSTA RICA</u>	
Número	Fragmento relevante
<p>N° 73 SALA PRIMERA DE LA CORTE SUPREMA DE JUSTICIA. San José, a las quince horas cuarenta minutos del diecisiete de julio de mil novecientos noventa y seis.</p> <p><i>“Características esenciales y elementos diferenciadores con otros contratos”</i></p> <p>http://200.91.68.20/scij/busqueda/jurisprudencia/jur_repartidor.asp?param1=XYZ&param2=1&nValor1=1&nValor2=175527&strTipM=T&lResultado=3</p>	<p>CONTRATO DE “FRANCHISING” O FRANQUICIA COMERCIAL</p> <p>“La contratación verificada entre las partes constituye un <u>contrato mercantil moderno</u>. Es el de franquicia. Ese tipo de convenio no está regulado por nuestro ordenamiento. Siguiendo la doctrina y los principios generales del Derecho mercantil puede ser identificado jurisprudencialmente (Artículo 5 de la Ley Orgánica del Poder Judicial). Es un contrato de <u>concesión mercantil</u>. En él un empresario concedente, llamado franquiciante, se obliga a otorgar a un empresario concesionario, denominado también como franquiciado, <u>la distribución de sus productos o servicios, o la utilización de sus marcas y licencias o sus espacios físicos exclusivos</u>. En contrapartida recibe una retribución, denominada en el <i>Common Law</i> como <u>royalty</u>. Esta puede consistir en un precio o porcentaje fijo o en una serie de ventajas indirectas que benefician sus rendimientos y su posición en el mercado. <u>Es diferente del contrato de distribución</u>. Pese a ser ambos mercantiles. Este último otorga al empresario distribuidor el derecho de vender en un sector determinado los artículos producidos por el empresario concedente. Ellos mantienen un mismo precio en el mercado. Lo fija el productor y lo respeta el distribuidor. A falta de pago del cliente el distribuidor paga porque él asume todos los riesgos una vez recibida la mercadería. Generalmente el distribuidor es un mayorista cuyos clientes son comerciantes detallistas quienes revenden en forma directa al público. <u>El empresario concedente amplía sus negocios mediante empresas independientes</u>. Con esto evita costosas <u>estructuras administrativas y elude responsabilidades de diverso orden</u>. <u>En ambos las partes fijan un plazo, y a falta de éste se entiende indefinido</u>. Por principio general, en ambos casos, quien incumple debe indemnizar. La diferencia principal entre ambos, señalada en el sistema del <i>Common Law</i> está en el <i>know how</i> o saber como en español. <u>El franquiciante da toda la asistencia necesaria al franquiciado para la constitución de la empresa entregando los manuales operativos y de funcionamiento necesarios</u>. Transmite todo el conocimiento indispensable para la explotación comercial.</p>

	<p>...</p> <p>VIII. <u>Una de las ventajas principales del franquiciado es la exclusividad de determinada zona para la distribución del producto al mercado. Así se garantiza que ningún otro empresario va a competir distribuyendo el mismo producto. El hecho de no permitir la explotación de su derecho de distribución en una de las zonas otorgadas es sumamente perjudicial. Si lo hace, la ley la sanciona con el pago de los daños y perjuicios causados, además de resolver el contrato. ... incumplió gravemente su parte del contrato. No hay justificación alguna para que impidiera la distribución del producto en una de las zonas estipuladas para tal fin. De acuerdo a los hechos tenidos por probados, no existió ninguna causa de las que facultan el incumplimiento...</u></p>
<p>Nº 294 TRIBUNAL SUPERIOR SEGUNDO CIVIL, SECCIÓN PRIMERA, San José a las nueve horas con diez minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y seis.</p> <p><i>“Elementos esenciales del contrato de franquicia- “Incumplimiento del contrato con daños y perjuicios”</i></p> <p>http://200.91.68.20/scij/busqueda/jurisprudencia/jur_repartidor.asp?param1=XYZ&nValor1=1&nValor2=173140&strTipM</p>	<p>...V. De la valoración de la prueba que se trajo a los autos quedó establecido que el contrato atípico convenido por las partes es de franquicia, y contiene además otras relaciones jurídicas conexas tales como distribución, venta, suministro, licencia de producción, licencia de marcas, logotipos, pero en lo esencial pactaron las partes algunos de los <u>elementos que suelen consignarse en los “franchising”, tales como la zona territorial otorgada al franquiciado, el suministro de equipo por parte del franquiciante; el pago de royalties por parte del franquiciado a cambio de la explotación temporal de elementos inmateriales como marcas y conocimientos industriales conocidos como <i>know how</i>, lo que en este caso se llevó mediante circulares denominadas “Tortigramas”. Se instituyó también a cargo del franquiciante la obligación de brindar servicios de asistencia y mantenimiento, así como asesoría en materia de ventas, producción y calidad. Por su parte la franquiciada a efecto de ejercer la concesión del derecho de explotación de la franquicia, se vio obligada a incurrir en una serie de gastos y poder así cumplir con las obligaciones a su cargo, debiendo <u>invertir</u> en vehículos, local adecuado, herramientas, etc. Todo este esfuerzo le permitió cumplir a cabalidad con los deberes que había adquirido, sin embargo <u>la accionada en una forma unilateral e injustificada violó varias cláusulas relacionadas con los elementos del contrato de “franchising” como son la exclusividad territorial que se acordó tanto para la franquicia, pues se modificó la zona geográfica de distribución, antes del vencimiento del plazo, ya que fue montada otra planta en el territorio que se le había asignado contractualmente a la actora. Asimismo, en una forma arbitraria y en contra de la voluntad</u></u></p>

<p>=T&strDirSel=directo</p>	<p><u>de la aquí demandante, la sociedad accionada retiró parte del equipo consistente en una línea de producción. Con su conducta, la franquiciante varió las condiciones del contrato, incumpliendo de ese modo parte de las obligaciones que había adquirido, contraviniendo de este modo lo preceptuado por el artículo 1023 del Código Civil. Dicho incumplimiento grave autoriza la resolución del contrato con responsabilidad a cargo de la accionada, a la luz de lo establecido en el artículo 692 del Código citado, con indemnización de daños y perjuicios según lo autorizan los numerales 702 y 704 ídem. Las restricciones que en forma unilateral e injustificada realizó... evidencian una conducta que no corresponde a lo que la contraparte esperaba, lo cual se agravó al designar la accionada un nuevo franquiciado, quitándole la exclusividad que le había dado. La empresa demandada, por su parte, en ningún momento logró demostrar incumplimiento por parte de la franquiciada, pues los pequeños defectos normales que le achacaban se repetían en la planta de la accionada sita en Pavas, conforme se acredita con el acta notarial. Así las cosas, es evidente que la resolución venida en apelación deberá de mantenerse, imponiéndose el pago de ambas costas a cargo de la demandada perdidosa”</u></p>
<p>N. 825. SALA PRIMERA DE LA CORTE, a las ocho horas cuarenta y cinco minutos del 2006.</p> <p><i>Tratamiento fiscal, inviabilidad de considerar el “royalty” como gasto deducible si se demuestra que la franquicia es entre sociedades de un mismo grupo de interés económico.</i></p> <p>http://200.91.68.20/scij/b</p>	<p>“En el sub-júdice, la Dirección General de Tributación dio inicio a una investigación relacionada con supuestas conductas evasivas realizadas por la empresa (...) en conjunto con (...), sustentadas en un contrato de franquicia en el que se dispuso una tasa de “royalty” del 5% de las ventas mensuales (folio 62). Estas, según se afirma, tenían por finalidad reducir la renta gravable de los períodos 97 y 98. Para la representación del Estado, las piezas del expediente permiten obtener como hecho incontrovertible que ambas no eran independientes, sino que entre ellas existía una asociación de intereses. En el curso de su investigación, la Administración Tributaria tuvo por acreditado que <u>existía un vínculo entre las dos empresas de referencia, tendiente a eludir obligaciones fiscales, dado que el contrato de fusión que realizaron con posterioridad, y en virtud del cual prevaleció la actora, refleja que ese trámite obedeció a que las acciones de ambas sociedades pertenecían a socios comunes...</u></p> <p>En el sub-júdice, a diferencia de lo resuelto por el Tribunal Contencioso, estima esta Sala que un análisis a fondo de las</p>

[usqueda/jurisprudencia/jur_repartidor.asp?param1=XYZ&nValor1=1&nValor2=366179&strTipM=T&strDirSel=directo](#)

probanzas que obran en el expediente, lleva a concluir que en efecto, en aplicación de la realidad económica, se está frente a una comunidad de intereses entre ... y ..., de lo que resulta que el supuesto acuerdo privado de de concesión para uso de nombre comercial (franquicia) llevado a cabo entre ambas y el “royalty” que en teoría pactaron, en realidad son formas negociales que producen un efecto minimizador en sus deberes contributivos... Dentro de esta valoración, debe acudirse al examen de varias circunstancias e indicios que dejan entender la convergencia de intereses en un mismo sentido y a favor de un mismo centro de interés económico, conformado por varias células diseñadas por criterios de estrategia y conveniencia...

Ahora bien, puede decirse que la similitud o complementariedad de actividades no es en si, considerada, un indicio inequívoco de la comunidad de intereses, toda vez que constituye un mecanismo válido y lícito para que empresas independientes y autónomas desarrollen su giro comercial y busquen generación de riqueza. Incluso, esa particularidad es propia, entre otros medios de contratación privada, del contrato de franquicia. En ese (como el que en apariencia se ha dado en la presente), su naturaleza y alcances implican el desarrollo de actividades similares o complementarias. Lo anterior por cuanto en virtud de la franquicia comercial, el concedente se obliga a otorgar al concesionario la distribución de sus productos o servicios, o la utilización de sus marcas y licencias o sus espacios físicos exclusivos. En contrapartida recibe una retribución, denominada en el derecho anglosajón como “royalty”, la que puede consistir en un precio o porcentaje fijo o en una serie de ventajas indirectas que benefician sus rendimientos y su posición en el mercado. Para tales fines, el franquiciante da toda la asistencia necesaria al franquiciado para la constitución de la empresa, transmitiendo incluso el conocimiento indispensable para la explotación comercial, lo que es denominado *know how* (en este sentido, de esta Sala, véase resolución no. 73 de las 15 horas 40 minutos del 17 de julio de 1993).

En ese escenario, los pagos de “royalty” pactados podrían generar un efecto reductor en la base impositiva, en tanto constituyen gastos que por ser necesarios para generar la renta, de ser demostrados, podrían ser deducibles. Empero, los efectos tributarios de ese tipo de negocios (deducibilidad de gastos) no son los mismos cuando en

	<p>casos como el presente, ambas entidades en realidad son componentes de un mismo grupo de interés, en razón de participación en la propiedad y en la gestión que el cedente tiene en la esfera del cesionario. <u>En tal supuesto, si bien el pacto constituye la causa legitimante para el uso de signos o denominaciones, procesos o estrategias que a nivel formal corresponden a una persona, en el ámbito tributario, resulta ser en realidad una forma jurídica que busca deducir las partidas supuestamente pagadas por concepto de “royalty”, mediante la reducción de la base imponible, la que se reitera, en virtud de la realidad económica no sería oponible al Fisco...</u></p> <p>...el contrato de franquicia no era un subterfugio diseñado para producir un ahorro en la renta gravable de la actora, ergo, que se trataba de un uso ilegítimo de las formas jurídicas, era procedente decretar el ajuste de los montos declarados y del impuesto a cancelar por aquellos períodos.</p>
<p>N. 1204. TRIBUNAL PRIMERO CIVIL, del trece de agosto de las siete horas cincuenta y cinco minutos del 2004.</p> <p><i>Derechos de propiedad intelectual. Uso no autorizado no confiere derechos y es competencia desleal</i></p> <p>http://200.91.68.20/scij/busqueda/jurisprudencia/jur_repartidor.asp?param1=XYZ&nValor1=1&nValor2=278153&strTipM=T&strDirSel=directo</p>	<p>“...<u>La propiedad intelectual es producto de la labor de la mente del hombre, fomenta y tutela esa creatividad humana.</u> Por su gran valor universal, es la disciplina jurídica de mayor sistematización mundial. Son bienes inmateriales de carácter intelectual y con un gran contenido creativo, relacionado con la competencia económica. <u>Se trata de una rama que otorga a sus titulares derechos subjetivos de protección y se traduce en un activo valioso, quizás el mayor de todos, dentro de una empresa.</u> Su importancia es más que evidente. Toda persona esta involucrada en la propiedad intelectual, desde que utiliza el reloj despertador en las mañanas. Así sucede con todas las actividades diarias. Por esa razón, desde vieja fecha ha existido la preocupación de regular todo lo relativo a la propiedad intelectual...</p> <p>...El derecho a una competencia leal es un fenómeno paralelo, natural en esta materia. <u>La competencia desleal, en consecuencia, no otorga derechos subjetivos como la propiedad intelectual.</u> Por el contrario, pretende regular conductas y, por lo general, su ubicación normativa es independiente. En definitiva, la competencia desleal son conductas contrarias a las prácticas leales en el comercio y muchas de ellas atentan contra la propiedad intelectual, como sucede con el derecho marcario...</p> <p>...En ese sentido, la conducta desleal no se justifica por la falta de intención de confundir al público, basta con que ese efecto se haya</p>

	<p>producido. La prueba fotográfica y la simple comparación de la razón social de la demandada, acreditan sin lugar a duda ese riesgo de confusión...”</p>
<p>Dictamen N° C-283-2007. PROCURADURÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA del veintiuno de agosto del 2007.</p> <p><i>Objeto del contrato de franquicia debe ser lícito y tener una causa justa. Fines no autorizados por la Ley (como extender derechos de autorización conferidos por el Estado en actividades de interés público no pueden ser objeto de franquicia)</i></p> <p><i>http://www.pgr.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Pronunciamiento/pro_reparador.asp?param1=PRS</i></p>	<p>“El contrato de franquicia comercial o <i>franchising</i>, como se le conoce en el derecho comparado, consiste en un contrato en virtud del cual una de las partes denominada franquiciante u otorgante titular de un nombre comercial y de un producto o servicio exitoso comercialmente identificado, contrata con la otra llamado franquiciado o tomador, los derechos y obligaciones para comercializar dichos bienes o servicios haciéndolo con la marca, imagen comercial y métodos operativos de la primera. El tomador como contraprestación deberá abonar una suma inicial de ingreso o entrada (canon), y otra periódica preestablecida durante la vigencia del contrato (<i>royalty</i>). <u>De manera que la relación se establece entre el titular del negocio acreditado y exitoso (franquiciante), que desea ampliar su operatoria con uno o varios franquiciados, a los que permitirá mientras dure la relación contractual el uso del nombre comercial y la marca del producto o servicio, así como del <i>know how</i> del negocio...</u> Conforme a lo anterior, nos encontramos en presencia de un contrato de naturaleza mercantil, atípico aunque reconocido jurisprudencialmente bilateral-sinalagmático. El fallo anterior y la doctrina coinciden también en cuanto a su objeto: el franquiciante permite al franquiciado el uso de un nombre o marca comercial para que lo use y explote, en nombre y por cuenta propia, contra el pago de un derecho de entrada o de regalías, o de ambas cosas. Del mismo modo, el franquiciante se obliga a proveer, asistir y entrenar al franquiciado de modo permanente y brindarle toda la colaboración técnica que éste requiera para el éxito de su negocio; es decir, el <i>know how</i> a que hace referencia la Sala de Casación. Como contrapartida, la cesión de ese “saber como” conlleva la obligación del franquiciado de no divulgar en forma alguna los secretos que han causado el éxito mercantil de la red del franquiciante, por lo que aquél debe acogerse a las reglas, directivas y cláusulas contractuales que el franquiciante le imponga y de ahí su calificación también como contrato de adhesión...</p> <p>De manera que, si aplicamos las consideraciones anteriores al caso que se somete a nuestra consideración, tendríamos un contrato en virtud del cual una entidad franquiciada estaría administrando las carreras universitarias en un espacio geográfico o físico exclusivo</p>

	<p>bajo la marca, el nombre comercial y las instrucciones o directivas como realizar la matrícula, realizar los cobros y pagos, aportar las instalaciones, contratar al personal docente y demás requerimientos que se nos mencionan en su consulta de la universidad privada franquiciante y autorizada ante el CONESUP. En contraprestación esta última recibiría de aquella una suma fija de entrada o una regalía mensual que como apuntó la Sala Primera en la sentencia trascrita, puede consistir en un precio o porcentaje fijo sobre sus ingresos, al igual que una serie de ventajas indirectas que benefician los rendimientos y la posición en el mercado de la universidad privada franquiciante. Las ventajas que se derivan de esta forma contractual son claras para ambas partes. Tratándose del franquiciado, explota y aprovecha una creación ajena (en este caso el éxito del nombre o marca comercial de la universidad privada) que ya ha probado ser exitosa en la práctica, con lo cual su riesgo empresarial disminuye ostensiblemente. Para el franquiciante la ventaja estriba en ampliar o potenciar su negocio a través de la inversión de terceros, que llevan el nombre y el servicio a una escala de otra forma inalcanzable, sin perder el control y la supervisión de su operatoria, pudiendo extenderlo internacionalmente o a zonas del mismo país, que de otro modo no llegaría...</p> <p>Desde esta perspectiva, los particulares, sean personas físicas o jurídicas, en ejercicio de su libertad de empresa, en su vertiente de autonomía de decisión, pueden obligarse valiéndose del contrato que mejor convenga a sus intereses (artículo 411 del Código de Comercio). Con lo cual, el recurso a una figura atípica como la franquicia comercial en su gestión académico-docente no presentaría, de momento, problema alguno de legalidad.</p> <p>Es factible, entonces, que una universidad privada entable una relación contractual con una persona física o jurídica independiente o autónoma de ésta, no sujeta a control del CONESUP, para desarrollar una actividad, que como veremos en los apartados siguientes, sí se encuentra dentro de sus facultades de supervisión, como lo es la apertura de Sedes Regionales y Aulas Desconcentradas. Por lo que, el uso de figuras contractuales, como la franquicia, para tal propósito, bien podría enervar las potestades de inspección que se le confieren a dicho órgano estatal sobre la educación universitaria privada.</p>
--	--

	<u>Es criterio de este órgano asesor que de conformidad con el ordenamiento jurídico expuesto no resulta procedente que un sujeto de Derecho distinto a la universidad autorizada pueda a través de un contrato de franquicia o figura jurídica distinta, gestionar la apertura ante el CONESUP de una Sede Regional o Aula Desconcentrada.”</u>
--	--

2.3.2. Aspectos tributarios:

El monto pagado por concepto de los derechos de la franquicia es deducible del impuesto de la renta. Se han planteado excepciones a esta regla en casos en los cuales la Dirección General de Tributación Directa tenga dudas sobre si las partes representan un mismo interés económico, como el caso que dio lugar a la sentencia número 825-2006 de la Sala Primera de la Corte Suprema de Justicia. Hecha esta salvedad, para efectos de determinar los gastos deducibles de la renta, podemos establecer los siguientes dos escenarios:

Caso 1:

Una empresa llamada TICOS tiene una franquicia de Estados Unidos en Costa Rica. La empresa podrá deducir el 100% de los gastos por concepto del pago del *royalty* (los derechos por el uso de la franquicia) pagado a la empresa estadounidense. Ahora bien, deberá retener el 25% del monto del *royalty* por concepto del impuesto por remesas al exterior.

Sobre los gastos deducibles:

Son deducibles de la renta bruta:...k) Los pagos o créditos otorgados a personas no domiciliadas en el país por asesoramiento técnico, financiero o de otra índole, así como por el uso de patentes, suministro de fórmulas, marcas de fábrica, privilegios, franquicias, regalías y similares (artículo 8 Ley del Impuesto sobre la Renta).

Sobre el impuesto por remesas al exterior:

El impuesto por remesas al exterior está estipulado en el título cuarto de la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR). El objeto del mismo es gravar toda renta o beneficio de fuente

costarricense destinada al exterior (artículo 52 LISR). El numeral 53 de la misma ley es clara en establecer que *el impuesto se genera cuando la renta o beneficio de fuente costarricense se pague, acredite o de cualquier forma se ponga a disposición de personas domiciliadas en el exterior*- este es el caso de las franquicias.

En cuanto a tarifas, el artículo 59 de la LISR establece que los casos de asesoramiento técnico - financiero o de otra índole, así como por los pagos relativos al uso de patentes, suministros de fórmulas, marcas de fábrica, privilegios, franquicias y regalías, pagarán una tarifa del veinticinco por ciento (25%).

Es de suma importancia mencionar que ese 25% se debe retener para ser aportado a la Dirección General de Tributación. El artículo 23 inciso d) de la misma ley establece que en los casos de remesas o créditos a favor de beneficiarios domiciliados en el exterior, el pagador retendrá como impuesto único y definitivo las sumas del impuesto que establece el artículo 59 mencionado anteriormente- es decir, el 25%. Los agentes de retención, en el caso 1 sería la persona costarricense que tiene una franquicia extranjera en el país, es responsable de manera solidaria del pago de ese impuesto y de los recargos, multas e intereses. En otras palabras, si no se retiene el dinero correspondiente a ese 25% por concepto de impuesto a remesas al exterior, me lo podrían cobrar a mí directamente (artículo 60 LISR).

Caso 2:

Una empresa TICOS tiene una franquicia de otra empresa costarricense en Costa Rica. En este caso la empresa va a poder deducir el 100% de los gastos por motivo del pago del *royalty* (los derechos del uso de la franquicia) mientras ese monto no exceda el 10% del total de sus ventas brutas.

Sobre los gastos deducibles:

Son deducibles de la renta bruta:

a) El costo de los bienes y servicios vendidos, tales como la adquisición de bienes y servicios objeto de la actividad de la empresa; **las materias primas**, partes, piezas y servicios para producir los bienes y servicios vendidos; los combustibles, la fuerza motriz y los lubricantes y similares; y los gastos de las explotaciones agropecuarias necesarias para producir la renta....

k) Los pagos o créditos otorgados a personas no domiciliadas en el país por asesoramiento técnico, financiero o de otra índole, así como por el uso de patentes, suministro de fórmulas, marcas de fábrica, privilegios, **franquicias**, regalías y similares (artículo 8 Ley del Impuesto sobre la Renta).

Cuando los pagos o créditos indicados sean a favor de casas matrices de filiales, sucursales, agencias o establecimientos permanentes ubicados en el país, la deducción total por los conceptos señalados no podrá exceder del diez por ciento (10) de las ventas brutas obtenidas durante el periodo fiscal correspondiente. Para ello deberá haberse hecho las retenciones del impuesto establecido en esta Ley.

2.3.3. Trámites de registro (para hacer constar el licenciamiento de los derechos de propiedad industrial)

El Registro de la Propiedad Industrial tiene, como autoridad administrativa adscrita al Registro Nacional, la responsabilidad de inscribir y registrar los derechos en materia de propiedad industrial. Estos derechos incluyen todo lo relacionado con marcas de ganado, patentes de invención, dibujos, modelos industriales, modelos de utilidad, nombres comerciales, marcas comerciales, expresiones o señales de publicidad comerciales, y otros signos distintivos. Los trámites y procedimientos para la inscripción y registro de estos derechos se pueden consultar a través de los siguientes vínculos de la página oficial del Registro Nacional.

Formulario de Patentes.	http://www.rnp.go.cr
Formulario para presentación de documentos.	http://www.rnp.go.cr
Formulario para la inscripción y renovación de marcas de ganado.	http://www.rnp.go.cr
Formulario para solicitud de inscripción de marca comercial.	http://www.rnp.go.cr
Formulario para solicitud de inscripción de un nombre comercial.	http://www.rnp.go.cr
Formulario para solicitud de inscripción de una señal	http://www.rnp.go.cr

de propaganda.	
Formulario para solicitud de renovación de una marca.	http://www.rnp.go.cr
Manual de organización y examen de solicitudes de patentes de invención.	http://www.rnp.go.cr
Guías de requisitos para patentes y modelos de utilidad-Sistema Nacional.	http://www.rnp.go.cr
Guía de requisitos para diseños industriales.	http://www.rnp.go.cr
Guía de requisitos para solicitud de patentes.	
Guía explicativa del Departamento de Diario y Archivo.	http://www.registronacional.go.cr

Las opiniones y criterios contenidos en este informe (incluyendo sus anexos) se refieren únicamente a asuntos regulados por el Ordenamiento Jurídico costarricense. Para efectos de nuestra opinión, nos hemos basado en la legislación costarricense vigente, su reglamentación e interpretación tanto en sede administrativa como judicial. Las mismas están sujetas a cambios ya sea por acto legislativo como resolución administrativa o judicial. Cualesquiera cambios en la legislación aplicable o en su interpretación administrativa o judicial también pueden afectar la validez de nuestra opinión. Adicionalmente, este informe es rendido como asesoría profesional y no debe ser entendido como una decisión de negocio o como una garantía de que las mismas posiciones e interpretaciones van a ser aceptadas por las autoridades administrativas o judiciales.

Anexo A. Normativa costarricense aplicable al contrato de franquicia

Norma	Contenido	Trascendencia
<i>Código Civil: En términos generales, todos los contratos se rigen en cuanto a su constitución y el esquema general de responsabilidad, por el Código Civil. Las normas que se citan a continuación son las más relevantes para el contrato de franquicia</i>		
Artículo 627 del Código Civil	Para la validez de la obligación es esencialmente indispensable: 1.- Capacidad de parte de quien se obliga. 2.- Objeto o cosa cierta y posible que sirva de materia a la obligación. 3.- Causa justa.	Puede constituirse válidamente un contrato de franquicia por cualquiera que tenga capacidad de actuar según el ordenamiento jurídico costarricense, que el objeto sea lícito y posible y que haya una razón objetiva para obligarse que sea conforme con los principios y valores del ordenamiento jurídico.
Artículo 1007 del Código Civil	Además de las condiciones indispensables para la validez de las obligaciones en general, para las que nacen de contrato se requiere el consentimiento y que se cumplan las solemnidades que la ley exija.	El contrato de franquicia es un contrato que no requiere de ninguna formalidad especial, pero por seguridad de las partes y para efectos de prueba, es conveniente que conste por escrito.
Artículo 1008 Código Civil	El consentimiento de las partes debe ser libre y claramente manifestado. La manifestación puede ser hecha de palabra, por escrito o por hechos de que necesariamente se deduzca	El elemento esencial de los contratos es la voluntad de contratar y ésta puede desprenderse de comunicaciones escritas o de la existencia de un negocio en marcha, siempre que se pruebe la existencia de los elementos esenciales de la franquicia (Núm. 294

Norma	Contenido	Trascendencia
		TRIBUNAL SUPERIOR SEGUNDO CIVIL, SECCIÓN PRIMERA , San José a las nueve horas con diez minutos del once de diciembre de mil novecientos noventa y seis).
Artículo 1009 Código Civil	Desde que la estipulación se acepta, queda perfecto el contrato, salvo los casos en que la ley exija alguna otra formalidad	No existen formalidades especiales para el contrato de franquicia, aunque únicamente se tendrá como tal el que contenga los elementos esenciales descritos por la jurisprudencia de nuestros tribunales, detallados en la Sección 1)
Artículo 1022 Código Civil	Los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes	El contrato de franquicia obliga a las partes que lo constituyen a respetar los términos del acuerdo y el incumplimiento que genere daños obliga a indemnizar de acuerdo con el régimen general de responsabilidad contractual (artículos 692 y 702 del Código Civil).
Artículo 1023 Código Civil	<ol style="list-style-type: none"> 1) Los contratos obligan tanto a lo que se expresa en ellos, como a las consecuencias que la equidad, el uso o la ley hacen nacer de la obligación, según la naturaleza de ésta. 2) A solicitud de parte los tribunales declararán la nulidad absoluta de las siguientes cláusulas contractuales: 	Las obligaciones de las partes en el contrato de franquicia se delimitan y definen con base en los compromisos de las partes, pero también por la naturaleza del contrato, según las características esenciales definidas en la Sección 1 y según los usos

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>a) Las de conformidad con las cuales el vendedor u oferente se reserva el derecho de modificar unilateralmente el contrato o de determinar, por sí solo si el bien vendido es conforme al mismo;</p> <p>b) La fijación por el vendedor u oferente de un plazo excesivo para decidir si acepta o no la oferta de compra hecha por el consumidor;</p> <p>c) La cláusula según la cual, los bienes pueden no corresponder a su descripción, al uso normal o al uso especificado por el vendedor u oferente y aceptado por el comprador o adherente;</p> <p>d) La de reenvío a una ley extranjera para aplicarla a la ejecución o interpretación del contrato, con el fin de impedir que rijan los preceptos nacionales que protegen al consumidor;</p> <p>e) Las que excluyen o restringen el derecho del comprador o adherente para recurrir a los tribunales comunes;</p> <p>f) Las de renuncia por el comprador o adherente al derecho de rescisión del contrato en caso de fuerza mayor o en caso fortuito;</p> <p>g) Las que reservan al vendedor u oferente el derecho de fijar la fecha</p>	<p>comerciales.</p> <p>El punto 2 de esta norma se refiere a los “contratos de adhesión”:</p> <p>En la práctica, los contratos de franquicia pueden ser contratos tipo o contratos de adhesión que propongan los franquiciantes a los franquiciados para su simple aceptación. En estos contratos, las condiciones generales han sido predispuestas o predefinidas unilateralmente, por una de las partes y deben ser adheridas en su totalidad por la otra parte contratante. Básicamente se trata de un contrato cuyo contenido es redactado por una de las partes, sin posibilidad para la contraparte de modificar las cláusulas predispuestas; sino que únicamente tiene la opción de aceptar o rechazar los términos. Estos contratos son prácticamente formularios, preparados para contrataciones masivas, que el adherente suscribe.</p> <p>El inciso 2) del artículo 1023 establece la nulidad de las cláusulas que se indican en</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>de entrega del bien;</p> <p>h) La que impone a una de las partes del contrato la carga de la prueba, cuando ello corresponde normalmente al otro contratante;</p> <p>i) La que prohíbe al comprador o adherente la rescisión del contrato, cuando el vendedor u oferente tiene la obligación de reparar el bien y no la ha satisfecho en un plazo razonable;</p> <p>j) La que obliga al comprador o adherente a recurrir exclusivamente al vendedor u oferente, para la reparación del bien o para la obtención y reparación de los repuestos o accesorios, especialmente fuera del período de garantía;</p> <p>k) La que imponga al comprador o adherente plazos excesivamente cortos para formular reclamos al vendedor u oferente;</p> <p>l) La que autorice al vendedor u oferente, en una venta a plazos, para exigir del comprador o adherente garantías excesivas a juicio de los tribunales;</p> <p>m) La que excluya o limite la responsabilidad del vendedor u oferente;</p> <p>n) La que faculta al vendedor u</p>	<p>todo contrato de adhesión. Muchos de los incisos se refieren a relaciones de consumo (comerciante-consumidor) o a compraventas comerciales. Sin embargo, algunos incisos son más amplios y podrían implicar la nulidad de ciertas cláusulas que se consideran abusivas cuando son impuestas unilateralmente por uno de los contratantes.</p> <p>Existe una norma similar en el artículo 42 de la Ley 7472, que por especialidad, es aplicable a las relaciones entre comerciantes y consumidores.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>oferente para sustraerse de sus obligaciones contractuales, sin motivo justificado o sin la contraprestación debida;</p> <p>o) La que establezca renuncia del comprador o adherente a hacer valer sus derechos por incumplimiento del contrato o por defectuosa ejecución de éste;</p> <p>p) La que no permita determinar el precio del bien, según criterios nítidamente especificados en el contrato mismo;</p> <p>q) Las que autoricen al vendedor u oferente para aumentar unilateralmente el precio fijado en el contrato, sin conceder al comprador o adherente la posibilidad de rescindirlo;</p> <p>r) Las que permiten al vendedor u oferente o al prestatario de un servicio, eximirse de responsabilidades para que sea asumida por terceros;</p> <p>s) La que imponga al comprador o adherente, por incumplimiento del contrato, obligaciones de tipo financiero sin relación con el perjuicio real, sufrido por el vendedor u oferente.</p> <p>3) Toda persona interesada u organización representativa de los consumidores podrá demandar la</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>nulidad de las cláusulas abusivas de los contratos tipo o de adhesión enumeradas en este artículo.</p> <p>4) Para demandar la nulidad de una cláusula abusiva de un contrato tipo o de adhesión, quienes carecieren de asistencia legal y de recursos económicos para pagarla tienen derecho a ser asistidos por los defensores públicos.</p>	
<p><i>Código de Comercio: El contrato de franquicia es un contrato entre comerciantes, por lo que le son aplicables a este contrato las disposiciones generales sobre contratación y las normas que remiten a la aplicación de leyes generales (Código Civil) para regular relaciones de comercio</i></p>		
<p>Artículo 2 Código de Comercio</p>	<p>Cuando no exista en este Código, ni en otras leyes mercantiles, disposición concreta que rija determinada materia o caso, se aplicarán, por su orden y en lo pertinente, las del Código Civil, los usos y costumbres y los principios generales de derecho. En cuanto a la aplicación de los usos y costumbres, privarán los locales sobre los nacionales; los nacionales sobre los internacionales; y los especiales sobre los generales.</p>	<p>El contrato de franquicia es un contrato comercial. Sin embargo, por remisión del artículo 2 del Código de Comercio, le son aplicables a ese contrato las disposiciones relativas a los contratos en general (Código Civil), siempre que no sean contradictorias con las normas comerciales.</p>
<p>Artículo 3 Código de Comercio</p>	<p>Para que la costumbre sea aplicable y supla el silencio de la ley, es necesario que haya sido admitida de modo general y por un largo tiempo, todo a juicio de los tribunales. El que invoque una costumbre debe probar su existencia, para lo cual toda clase de prueba es admisible.</p>	<p>La costumbre sirve en materia comercial para interpretar las obligaciones y compromisos entre las partes. Esto es importante, porque cualquier aspecto no regulado expresamente por las partes, puede ser interpretado de acuerdo con</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
		la costumbre. En todo caso, la costumbre debe ser probada por el que la invoca en su beneficio.
Artículo 411 Código de Comercio	<p>Los contratos de comercio no están sujetos, para su validez, a formalidades especiales. Cualesquiera que sean la forma, el lenguaje o idioma en que se celebren, las partes quedarán obligadas de manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse.</p> <p>Se exceptúan de esta disposición los contratos que, de acuerdo con este Código o con las leyes especiales, deban otorgarse en escritura pública o requieran forma o solemnidades necesarias para su eficacia.</p>	Ratifica el carácter informal del contrato de franquicia. Éste no requiere escritura pública ni formalidades especiales. No obstante lo anterior, los contratos escritos ofrecen más seguridad a las partes, como prueba de sus obligaciones.
Artículo 416 Código de Comercio	Las disposiciones del derecho civil referentes a la capacidad de los contratantes, a las excepciones y a las causas que rescinden o invalidan los contratos, por razón de capacidad, serán aplicables a los actos y contratos mercantiles, con las modificaciones y restricciones de este Código.	En materia comercial, son válidos los contratos que se celebren entre personas capaces, de acuerdo a las normas generales de capacidad del Código Civil. En Costa Rica no se requiere ningún registro especial, autorización ni permiso para actuar como comerciante.
Artículo 436 Código de Comercio	Cuando en la redacción de un contrato se omiten cláusulas de absoluta necesidad para llevar a efecto lo pactado, se presume que las partes quisieron sujetarse a lo que en el mismo caso se acostumbra en el lugar donde el contrato deba	Este artículo reafirma la importancia de la costumbre como medio para interpretar y complementar la voluntad de las partes y es aplicable al contrato de franquicia como contrato típicamente

Norma	Contenido	Trascendencia
	ejecutarse, y si los interesados no explicaren su acuerdo en la omisión, se procederá según la costumbre.	comercial.
<p><i>Ley 7472 (Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor: El contrato de franquicia es un contrato de colaboración entre empresas dirigido a facilitar la producción o distribución masiva de bienes o servicios. Los franquiciantes y franquiciados están sujetos a las disposiciones de estas normas para garantizar una sana competencia y el cumplimiento de los derechos de los consumidores</i></p>		
<p>Art. 3 Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (Ley 7472)</p>	<p>Los trámites y los requisitos de control y regulación de las actividades económicas no deben impedir, entorpecer, ni distorsionar las transacciones en el mercado interno ni en el internacional. La administración pública debe revisar, analizar y eliminar, cuando corresponda, esos trámites y requisitos para proteger el ejercicio de la libertad de empresa y garantizar la defensa de la productividad, siempre y cuando se cumpla con las exigencias necesarias para proteger la salud humana, animal o vegetal, la seguridad, el ambiente y el cumplimiento de los estándares de calidad. Todo ello deberá concordar con lo establecido en leyes especiales y convenios internacionales, así como en las exigencias de la economía en general y una equitativa distribución de la riqueza.</p> <p>Los estándares de calidad de los productos deben aplicarse a los bienes nacionales y a los importados, según las normas de calidad</p>	<p>En general el negocio de franquicias no está sujeto a ningún registro previo ni control. El único registro por el que franquiciante y franquiciado pueden optar para proteger sus derechos es para proteger la propiedad intelectual o los derechos de autor a los cuales se refiere la franquicia.</p> <p>El control de la administración en relación con la actividad comercial se centra en garantizar y verificar estándares de calidad y cumplimiento de las regulaciones de salud, seguridad y de protección al ambiente.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>nacionales e internacionales, establecidas previa audiencia a los interesados.</p> <p>Los trámites y los requisitos que deban cumplirse para el acceso de bienes producidos en el exterior al mercado nacional, así como las regulaciones al comercio que deban mantenerse, se rigen por el principio de celeridad en el procedimiento administrativo. Cumplidas las formalidades esenciales a cargo del administrado, la Administración Pública debe resolver lo pertinente en un plazo máximo de ocho días, según lo establezca el Reglamento de esta Ley. Vencido ese plazo sin que haya resolución expresa, se tendrá por autorizada la solicitud del interesado.</p> <p>Un trámite o requisito innecesario es el no esencial o indispensable al acto administrativo. Es necesario el trámite o el requisito que, de acuerdo con el interés público, sea insustituible y consustancial para concretar el acto. En el Reglamento de la presente Ley se deben precisar las características de los requisitos y los trámites esenciales por razones de salud, seguridad pública, medio ambiente y estándares de calidad, a tenor de lo dispuesto en este artículo...</p>	
Artículo 6 Ley	Se eliminan las licencias y toda otra autorización para el ejercicio del	Esta norma reafirma la libertad de comercio en

Norma	Contenido	Trascendencia
7472	<p>comercio, así como las restricciones para ejercer actividades comerciales, en virtud de la nacionalidad y sin perjuicio de la normativa particular en materia laboral y migratoria.</p> <p>Se eliminan todas las restricciones que no sean arancelarias y cualesquiera otras limitaciones cuantitativas y cualitativas a las importaciones y exportaciones de productos, salvo los casos señalados taxativamente en el artículo 3 de esta Ley y en los términos allí expresados.</p> <p>La Administración Pública puede establecer, excepcionalmente, mediante decreto ejecutivo y previa recomendación favorable de la Comisión para promover la competencia, licencias de importación o exportación. Esta medida se propone restringir el comercio de productos específicos, cuando existan circunstancias anormales o desórdenes en el mercado interno o externo, debidos a fuerza mayor, caso fortuito y toda situación que genere o pueda generar un problema grave de desabastecimiento en el mercado local, que no pueda satisfacerse acudiendo a los mecanismos del mercado, o cuando estos deban aplicarse en virtud de restricciones negociadas o impuestas por socios comerciales, mientras estas circunstancias excepcionales</p>	<p>Costa Rica, y la eliminación de licencias y autorizaciones y cualquier otra restricción para el ejercicio de la actividad comercial. Por ello, la puesta en operación de una franquicia no requiere más que los permisos y autorizaciones de los gobiernos locales para el pago de tasas de la actividad comercial correspondiente y las autorizaciones necesarias para garantizar la seguridad, el orden público, la salud y la protección al medio ambiente.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>subsistan, a juicio de esa Comisión, en los términos expresados en el párrafo siguiente. En todo caso, las causas que motivaron la medida deben revisarse dentro de períodos no superiores a seis meses.</p> <p>En los casos mencionados en el párrafo anterior, la Administración Pública debe realizar un estudio técnico que sustente esa medida; además, debe recabar el parecer de la Comisión para promover la competencia y puede apartarse de ella mediante decisión razonada. Antes de resolver sobre su procedencia, los términos y las condiciones de la restricción, esa Comisión debe conceder una audiencia escrita a los interesados, por un término de cinco días, sobre el citado estudio.</p> <p>Se reconoce la facultad de las cámaras y las asociaciones privadas para autorregular su actividad económica, para garantizar la prestación eficiente de servicios a la sociedad, con estricta observancia de los principios éticos y de respeto por la libertad de concurrencia de los agentes económicos y para prevenir las conductas que en esta Ley se prohíben y sancionan. La participación de esas entidades no podrá limitar el libre acceso al mercado correspondiente ni impedir la competitividad de nuevos ajustes</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	económicos.	
Artículo 17 Ley 7472	<p>Artículo 17.- Competencia desleal</p> <p>Entre los agentes económicos, se prohíben los actos de competencia contrarios a las normas de corrección y buenos usos mercantiles, generalmente aceptados en el sistema de mercado, que causen un daño efectivo o amenaza de daño comprobados. Esos actos son prohibidos cuando:</p> <p>a) Generen confusión, por cualquier medio, respecto del establecimiento comercial, los productos o la actividad económica de uno o varios competidores.</p> <p>b) Se realicen aseveraciones falsas para desacreditar el establecimiento comercial, los productos, la actividad o la identidad de un competidor.</p> <p>c) Se utilicen medios que inciten a suponer la existencia de premios o galardones concedidos al bien o servicio, pero con base en alguna información falsa o que para promover la venta generen expectativas exageradas en comparación con lo exiguo del beneficio.</p> <p>d) Se acuda al uso, la imitación, la reproducción, la sustitución o la enajenación indebidos de marcas,</p>	<p>En Costa Rica existe una vía sumaria para proteger al titular de una marca de los usos no autorizados o abusivos de los signos distintivos de su negocio. Tanto el franquiciante como el franquiciado pueden acceder a esta vía de tutela para proteger sus derechos.</p> <p>La utilización de los signos distintivos del negocio por el franquiciado que no conforme al uso autorizado por el franquiciante, o más allá de los límites espaciales o temporales del contrato puede hacer incurrir al franquiciado en las infracciones previstas en esta norma.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>nombres comerciales, denominaciones de origen, expresiones de propaganda, inscripciones, envolturas, etiquetas, envases o cualquier otro medio de identificación, correspondiente a bienes o servicios propiedad de terceros.</p> <p>También son prohibidos cualesquiera otros actos o comportamientos de competencia desleal, de naturaleza análoga a los mencionados, que distorsionen la transparencia del mercado en perjuicio del consumidor o los competidores.</p> <p>Los agentes económicos que se consideren afectados por las conductas aludidas en este artículo, para hacer valer sus derechos sólo pueden acudir a la vía judicial, por medio del procedimiento sumario establecido en los artículos 432 y siguientes del Código Procesal Civil. Lo anterior, sin perjuicio de los procedimientos administrativos y judiciales, que se realicen para proteger al consumidor, por los efectos reflejos de los actos de competencia desleal, en los términos del inciso b) del artículo 50 de esta Ley.</p>	
Artículo 32 Ley 7472	Sin perjuicio de lo establecido en tratados, convenciones internacionales de las que Costa Rica sea parte, legislación interna	Los franquiciantes y franquiciados, como agentes económicos, están sujetos al cumplimiento de los

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>ordinaria, reglamentos, principios generales de derecho, usos y costumbres, son derechos fundamentales e irrenunciables del consumidor, los siguientes:</p> <p>a) La protección contra los riesgos que puedan afectar su salud, su seguridad y el medio ambiente.</p> <p>b) La protección de sus legítimos intereses económicos y sociales.</p> <p>c) El acceso a una información, veraz y oportuna, sobre los diferentes bienes y servicios, con especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio.</p> <p>d) La educación y la divulgación sobre el consumo adecuado de bienes o servicios, que aseguren la libertad de escogencia y la igualdad en la contratación.</p> <p>e) La protección administrativa y judicial contra la publicidad engañosa, las prácticas y las cláusulas abusivas, así como los métodos comerciales desleales o que restrinjan la libre elección.</p> <p>f) Mecanismos efectivos de acceso para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a prevenir adecuadamente, sancionar y reparar con prontitud la lesión de estos,</p>	<p>estándares de calidad y deberes de información que establece la Ley 7472 para la protección de los derechos fundamentales del consumidor.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>según corresponda.</p> <p>g) Recibir el apoyo del Estado para formar grupos y organizaciones de consumidores y la oportunidad de que sus opiniones sean escuchadas en los procesos de decisión que les afecten.</p>	
<p>Artículo 34 Ley 7472</p>	<p>Son obligaciones del comerciante y el productor, con el consumidor, las siguientes:</p> <p>a) Respetar las condiciones de la contratación.</p> <p>b) Informar suficientemente al consumidor, en español y de manera clara y veraz, acerca de los elementos que incidan en forma directa sobre su decisión de consumo. Debe enterarlo de la naturaleza, la composición, el contenido, el peso, cuando corresponda, las características de los bienes y servicios, el precio de contado en el empaque, el recipiente, el envase o la etiqueta del producto y la góndola o el anaquel del establecimiento comercial, así como de cualquier otro dato determinante. Si se trata de productos orgánicos, esta condición deberá indicarse en un lugar visible. Además, la etiqueta del producto deberá indicar cuál es el ente certificador.</p> <p>De acuerdo con lo dispuesto en el Reglamento de la presente Ley,</p>	<p>Esta norma resume los principales deberes de los comerciantes para la tutela de los derechos fundamentales del consumidor, enumerados en el artículo 32 de la misma Ley.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>cuando el producto que se vende o el servicio que se presta se pague al crédito, deben indicarse, siempre en forma visible, el plazo, la tasa de interés anual sobre saldos, la base, las comisiones y la persona, física o jurídica, que brinda el financiamiento, si es un tercero.</p> <p>c) Ofrecer, promocionar o publicitar los bienes y servicios de acuerdo con lo establecido en el artículo 34 de esta Ley.</p> <p>d) Suministrar, a los consumidores, las instrucciones para utilizar adecuadamente los artículos e informar sobre los riesgos que entrañe el uso al que se destinan o el normalmente previsible para su salud, su seguridad y el medio ambiente.</p> <p>e) Informar al consumidor si las partes o los repuestos utilizados en reparaciones son usados. Si no existe advertencia sobre el particular, tales bienes se consideran nuevos.</p> <p>f) Informar cuando no existan en el país servicios técnicos de reparación o repuestos para un bien determinado.</p> <p>g) Garantizar todo bien o servicio que se ofrezca al consumidor, de conformidad con el artículo 40 de esta Ley.</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>h) Abstenerse de acaparar, especular, condicionar la venta y discriminar el consumo.</p> <p>i) Resolver el contrato bajo su responsabilidad, cuando tenga la obligación de reparar el bien y no la satisfaga en un tiempo razonable.</p> <p>j) Fijar plazos prudenciales para formular reclamos.</p> <p>k) Establecer, en las ventas a plazos, garantías de pago proporcionales a las condiciones de la transacción.</p> <p>l) Cumplir con los artículos 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41 y 41 bis de esta ley.</p> <p>m) Cumplir con lo dispuesto en las normas de calidad y las reglamentaciones técnicas de acatamiento obligatorio.</p> <p>n) Mantener en buenas condiciones de funcionamiento y debidamente calibradas las pesas, las medidas, las registradoras, las básculas y los demás instrumentos de medición, que utilicen en sus negocios.</p> <p>ñ) Extender la factura o el comprobante de compra, donde conste, en forma clara, la identificación de los bienes o servicios, así como el precio efectivamente cobrado. En los casos de ventas masivas, se faculta al</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>Ministerio de Economía, Industria y Comercio para autorizar el establecimiento de otros sistemas mediante los cuales se compruebe la compra.</p> <p>o) Apegarse a la equidad, los buenos usos mercantiles y a la ley, en su trato con los consumidores.</p> <p>Toda información, publicidad u oferta al público de bienes ofrecidos o servicios por prestar, transmitida por cualquier medio o forma de comunicación, vincula al productor que la transmite, la utiliza o la ordena y forma parte del contrato.</p> <p>El incumplimiento de alguna de las obligaciones enumeradas en este artículo, faculta al interesado para acudir a la Comisión nacional del consumidor creada en esta Ley, o a los órganos jurisdiccionales competentes y para hacer valer sus derechos, en los términos que señala el artículo 43 de la presente Ley.</p>	
<p>Artículo 35 Ley 7472</p>	<p>El productor, el proveedor y el comerciante deben responder concurrente e independientemente de la existencia de culpa, si el consumidor resulta perjudicado por razón del bien o el servicio, de informaciones inadecuadas o insuficientes sobre ellos o de su utilización y riesgos.</p> <p>Sólo se libera quien demuestre que</p>	<p>La Ley 7472 establece un régimen agravado de responsabilidad por los daños sufridos por los consumidores por razón de bienes o servicios de consumo. El franquiciado y el franquiciante, bajo un esquema de franquicia de distribución, responde por todos los daños que genere</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>ha sido ajeno al daño.</p> <p>Los representantes legales de los establecimientos mercantiles o, en su caso, los encargados del negocio son responsables por los actos o los hechos propios o por los de sus dependientes o auxiliares. Los técnicos, los encargados de la elaboración y el control responden solidariamente, cuando así corresponda, por las violaciones a esta Ley en perjuicio del consumidor.</p>	<p>el uso del producto.</p> <p>La responsabilidad del comerciante es objetiva: esto significa que quien reclame una indemnización no tiene la carga de probar que existió una actuación negligente que haya ocasionado el daño; ni exige que el daño haya sido causado directamente por la persona para que sea responsable.</p> <p>De acuerdo con esta norma, se presume, siempre que el que haya sufrido un daño, demuestre que ha sido causado por el uso del producto o servicio.</p> <p>En otras palabras, el consumidor de un producto marca “x” (“x” siendo una franquicia estadounidense en Costa Rica) puede exigir responsabilidad al verse perjudicado por dicho producto tanto al titular de la franquicia en Costa Rica como a la casa matriz de la franquicia en Estados Unidos.</p> <p>Solamente se libera de responsabilidad el que demuestre ser ajeno al daño (ya sea porque no comercializaba o producía el</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
		bien o servicio generador del daño cuando éste se produjo o porque demuestre que el daño sufrido no tiene relación alguna con el uso del producto o servicio).
<p><i>Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras (6209): La franquicia implica frecuentemente una relación entre una empresa radicada en el extranjero titular de las marcas y derechos de propiedad intelectual que explota el franquiciado en Costa Rica</i></p>		
<p>Artículo 1 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras</p>	<p>Para efectos de esta ley se dan las siguientes definiciones:</p> <p>a) " Casa extranjera ": persona física o jurídica que, radicada en el extranjero, realice actividades comerciales en el país, por sí o por medio de sucursales filiales o subsidiarias.</p> <p>b) " Representante de casas extranjeras ": toda persona física o jurídica que, en forma continua o autónoma, - con o sin representación legal - prepare, promueva, facilite o perfeccione la venta o distribución de bienes o servicios que casas extranjeras venden o presten en el país.</p> <p>c) " Distribuidor exclusivo o co distribuidor ": toda persona física o jurídica que, mediante un contrato con una casa extranjera, importe o fabrique en el país bienes para su distribución en el mercado nacional, actuando por cuenta y riesgo propio.</p>	<p>Las definiciones de la Ley 6209 son bastante generales y por lo tanto abarcan esquemas de fabricación, distribución y comercialización de productos como la franquicia; siempre que involucren a una casa extranjera como franquiciante y al franquiciado nacional. Por lo tanto, es posible interpretar que esta Ley puede ser aplicable al contrato de franquicia siempre que éste involucre relaciones entre un franquiciante extranjero y un franquiciado que opere en el país como distribuidor exclusivo o fabricante, con los procedimientos y <i>know how</i> que le suministra el franquiciante.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>d) " Fabricante ": toda persona física o jurídica que elabore, envase o fabrique en el país, productos con la marca de una casa extranjera que lo haya autorizado para ello, usando la materia prima y las técnicas que esa casa le indique.</p>	
<p>Artículo 4 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras</p>	<p>Son causas justas para la terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, con responsabilidad para la casa extranjera:</p> <p>a) Los delitos cometidos por personeros suyos contra la propiedad y el buen nombre del representante, distribuidor o fabricante.</p> <p>b) La cesación de actividades de la casa extranjera, salvo que se deba a fuerza mayor.</p> <p>c) Las restricciones injustificadas en las ventas, impuestas por la casa extranjera, que resulten en una reducción del volumen de las transacciones que efectuaba su representante, distribuidor o fabricante.</p> <p>d) La falta de pago oportuno de las comisiones u honorarios devengados por el representante, distribuidor o fabricante.</p> <p>e) El nombramiento de un nuevo representante, distribuidor o</p>	<p>La Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras establece un régimen de tutela a los representantes de casas extranjeras que operen en el país.</p> <p>El artículo 4 establece una lista de causales que, en cuanto resulten aplicables al contrato de franquicia, permitirían al franquiciado terminar anticipadamente el contrato y cobrar al franquiciante los daños y perjuicios por la terminación.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>fabricante, cuando los afectados hayan ejercido la representación, distribución o fabricación en forma exclusiva y tal exclusividad haya sido pactada expresamente en el contrato respectivo.</p> <p>f) Toda modificación unilateral, introducida por la casa extranjera a su contrato de representación, distribución o fabricación, que lesione los derechos o intereses de su representante, distribuidor o fabricante.</p> <p>g) Cualquier otra falta grave de la casa extranjera que lesione los derechos y obligaciones contractuales o legales que tiene con su representante, distribuidor o fabricante.</p> <p>h) Cuando una casa extranjera cambie de domicilio, razón social, se transforme, se subdivida, cambie de objeto, lo mismo que se fusione con otra o sea absorbida por otra, no es causa de terminación del contrato de representación, agencia o distribución. La empresa con la cual se hubiese fusionado, la hubiese absorbido o haya sido autorizada para el uso de las marcas, responderá solidariamente hasta por el monto de la indemnización en los mismos términos, pudiendo por lo tanto el concesionario ejercer las mismas acciones que otorga esta ley contra las cuales se hubiese fusionado, la</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>hubiese absorbido o contra cada una de las subdivisiones en que se hubiese desdoblado la empresa o recibido la autorización para el uso de la marca.</p> <p>i) La terminación del contrato antes del vencimiento del plazo acordado por las partes o no otorgar el aviso previo establecido en el contrato.</p> <p>j) La terminación del contrato no notificada al representante, distribuidor o fabricante al menos con diez meses de anticipación, cuando el contrato no indique fecha de vencimiento o en ausencia de disposición respecto al aviso previo.</p>	
<p>Artículo 5 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras</p>	<p>Son causas justas de terminación del contrato de representación, distribución o fabricación, sin ninguna responsabilidad para la casa extranjera:</p> <p>a) Los delitos contra la propiedad y el buen nombre de la casa extranjera, cometidos por el distribuidor o por el fabricante.</p> <p>b) La ineptitud o negligencia del representante, distribuidor o fabricante, declarada por uno de los jueces civiles del domicilio de éste, así como la disminución o el estancamiento prolongado y sustancial de las ventas, por causas imputables al representante, distribuidor o fabricante. La fijación de cuotas o restricciones oficiales a</p>	<p>En la medida en que resulten aplicables al contrato de franquicia, las causales del artículo 5 describen situaciones que permitirían al franquiciante terminar anticipadamente el contrato sin tener que indemnizar al franquiciado.</p> <p>La Ley establece un derecho de rescisión del contrato por parte del franquiciante, que debe ser ejercido con una antelación suficiente (10 meses según el inciso f). La terminación unilateral sin causa justificada que no cumpla con ese período de preaviso daría derecho al franquiciado para cobrar</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>la importación o venta del artículo o servicio, harán presumir la inexistencia del cargo en contra del representante, distribuidor o fabricante, salvo prueba en contrario.</p> <p>c) La violación por parte del representante, del distribuidor o del fabricante del secreto profesional y de fidelidad a la casa extranjera, mediante la revelación de hechos, conocimientos o técnicas concernientes a la organización, a los productos y al funcionamiento de la casa extranjera, adquiridos durante las relaciones comerciales con ésta.</p> <p>d) Cualquier otra falta grave del representante, del distribuidor o del fabricante con respecto a sus deberes y obligaciones contractuales o legales con la casa extranjera.</p> <p>e) La terminación del contrato al vencimiento del plazo acordado por las partes o cuando se otorgue el aviso previo establecido en el contrato.</p> <p>f) La terminación del contrato notificada al representante, distribuidor o fabricante por lo menos con diez meses de anticipación, cuando el contrato no indique fecha de vencimiento o en ausencia de disposición respecto al aviso previo.</p>	<p>daños y perjuicios al franquiciante.</p> <p>Según el artículo 7 de la misma Ley, este plazo de preaviso no podría reducirse por las partes en el acuerdo particular que suscriban.</p>
Artículo 7 Ley de	Los derechos del representante,	La ley 6209 permite

Norma	Contenido	Trascendencia
Protección al Representante de Casas Extranjeras	<p>distribuidor o fabricante, por virtud de esta Ley, serán irrenunciables.</p> <p>La ausencia de una disposición expresa en un contrato de representación, distribución o fabricación para la solución de disputas, presumirá que las partes tuvieron la intención de dirimir cualquier disputa por medio de un arbitraje vinculante. Dicho arbitraje podrá desarrollarse en Costa Rica. No obstante, la presunción de la intención de someter una disputa a arbitraje no aplicará cuando una de las partes objete el arbitraje.</p>	<p>presumir en los contratos de franquicia, aún en ausencia de disposición expresa, que cualquier disputa que surja del contrato puede dilucidarse mediante árbitros. El acceso a la justicia arbitral representa la posibilidad de acceso a un sistema de solución de controversias más eficiente y por medio de profesionales especializados en el área de disputa.</p> <p>Sin embargo, si una vez requerida la contraparte para que acuda ante el Tribunal Arbitral, ésta objeta el arbitraje, el asunto debe discutirse en los tribunales comunes de la República.</p>
Artículo 8 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras	Los derechos y obligaciones originados en esta ley prescribirán en el término de dos años, contados a partir del hecho que motiva el reclamo.	Cualquier reclamo con base en la protección que confiere esta ley debe plantearse en un término de dos años a partir del hecho.
Artículo 10 Ley de Protección al Representante de Casas Extranjeras	<p>Para efectos de esta ley, la antigüedad de los contratos de representación, distribución o fabricación de hecho, se computará desde el inicio de las relaciones entre las partes.</p> <p>Artículo 10 bis.-</p> <p>Cuando, con fundamento en alguna de las disposiciones de esta Ley, se</p>	La Ley 6209 remite al Código Civil para efectos de las reglas aplicables al incumplimiento de los contratos. Mediante reforma reciente, se derogó el sistema de indemnización tasado que establecía anteriormente la Ley, por lo que el que pretenda reclamar daños y perjuicios debe

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>reclame alguna indemnización por daños y perjuicios, deberá resarcirse íntegramente la lesión patrimonial causada o la que necesariamente pueda causarse, como consecuencia directa e inmediata de la infracción de la norma o de la violación del derecho subjetivo, con arreglo a los principios de la equidad y la sana crítica. En esta materia, serán de aplicación las reglas del Código Civil.</p> <p>En el proceso tendiente a obtener una indemnización al amparo de esta Ley, el juez, a petición de parte, podrá fijar una garantía prudencial, que será proporcional al monto de la indemnización reclamada, cuando sumariamente se acredite que la parte, respecto de la cual se pide la garantía, no cuenta con bienes suficientes en el país para responder por una eventual sentencia condenatoria. La garantía deberá consistir en un depósito en efectivo o en valores de comercio a la orden del juzgado; en este último caso, su valor se apreciará por el que tengan en plaza, a juicio del juez. El juez prevendrá sobre el depósito de la garantía a la parte requerida en el plazo que fijará al efecto, bajo el apercibimiento de no oír sus posteriores gestiones en caso de omisión.</p>	<p>probar su existencia y alcance y una relación directa de éstos con el incumplimiento aducido (artículo 704 del Código Civil).</p> <p>Las disposiciones del artículo 10 sobre antigüedad no tienen relevancia bajo el actual esquema de indemnización de daños y perjuicios.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
<i>Ley del Impuesto sobre la Renta: Tratamiento tributario aplicable a la franquicia</i>		
<p>Artículo 8 Ley del Impuesto sobre la Renta</p>	<p>Son deducibles de la renta bruta:</p> <p>a) El costo de los bienes y servicios vendidos, tales como la adquisición de bienes y servicios objeto de la actividad de la empresa; las materias primas, partes, piezas y servicios para producir los bienes y servicios vendidos; los combustibles, la fuerza motriz y los lubricantes y similares; y los gastos de las explotaciones agropecuarias necesarias para producir la renta...</p> <p>k) Los pagos o créditos otorgados a personas no domiciliadas en el país por asesoramiento técnico, financiero o de otra índole, así como por el uso de patentes, suministro de fórmulas, marcas de fábrica, privilegios, franquicias, regalías y similares.</p> <p>Cuando los pagos o créditos indicados sean a favor de casas matrices de filiales, sucursales, agencias o establecimientos permanentes ubicados en el país, la deducción total por los conceptos señalados no podrá exceder del diez por ciento (10 %) de las ventas brutas obtenidas durante el periodo fiscal correspondiente. Para ello deberá haberse hecho las retenciones del impuesto establecido en esta Ley.</p>	<p>Los montos pagados por insumos y por concepto de los derechos de la franquicia son deducibles del pago de la renta, de acuerdo con los incisos a) y k) del artículo 8.</p> <p>El desarrollo de una franquicia también implica la existencia de otros gastos deducibles, necesarios para el desarrollo normal de cualquier actividad empresarial.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>m) Los gastos de representación y similares en que se incurra dentro o fuera del país, los viáticos que se asignen o se paguen a dueños, socios, miembros de directorios u otros organismos directivos o a funcionarios o empleados del contribuyente, (siempre que las deducciones por estos conceptos no representen más del uno por ciento (1%) de los ingresos brutos declarados).</p> <p>Asimismo, serán deducibles los gastos en que se incurra por la traída de técnicos al país o por el envío de empleados del contribuyente a especializarse en el exterior.</p> <p>n) Los gastos de organización de las empresas, los cuales podrán deducirse en el período fiscal en que se paguen o acrediten, o, si se acumularen, en cinco periodos fiscales consecutivos, a partir de la fecha del inicio de su actividad productiva, hasta agotar el saldo.</p> <p>Se considerarán gastos de organización todos los costos y gastos necesarios para iniciar la producción de rentas gravables que, de acuerdo con esta Ley, sean deducidos de la renta bruta....</p> <p>o) Los gastos de publicidad y de promoción, incurridos dentro o fuera del país, necesarios para la</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>producción de ingresos gravables.</p> <p>p) Los gastos de transporte y de comunicaciones, los sueldos, los honorarios y cualquier otra remuneración pagada a personas no domiciliadas en el país.</p> <p>...</p> <p>La Administración Tributaria aceptará todas las deducciones consideradas en este artículo, excepto la del inciso q) siempre que, en conjunto, se cumpla con los siguientes requisitos:</p> <p>1.- Que sean gastos necesarios para obtener ingresos, actuales o potenciales, gravados por esta Ley.</p> <p>2.- Que se haya cumplido con la obligación de retener y pagar el impuesto fijado en otras disposiciones de esta Ley.</p> <p>3.- Que los comprobantes de respaldo estén debidamente autorizados por la Administración Tributaria. Quedará a juicio de esta exceptuar casos especiales, que se señalarán en el Reglamento de la presente Ley.</p> <p>La Administración Tributaria está facultada para rechazar, total o parcialmente, los gastos citados en los incisos b), j), k), l), m), n), o), p), s), y t) anteriores, cuando los</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>considere excesivos o improcedentes o no los considere indispensables para obtener rentas gravables, según los estudios fundamentados que realice esa Administración.</p> <p>Para que puedan deducirse los gastos causados y no pagados en el año, será menester que hayan sido contabilizados en una cuenta especial, de manera que cuando se paguen realmente se imputen a dicha cuenta. No se aceptará deducción de gastos pagados si en un ejercicio anterior se hubieren deducido esos mismos gastos como simplemente causados.</p>	
<p>Artículo 52 Ley del Impuesto Sobre la Renta.</p>	<p>Este impuesto grava toda renta o beneficio de fuente costarricense destinada al exterior.</p>	<p>El impuesto sobre las remesas al exterior es aplicable a las franquicias por el pago de royalties al franquiciante cuando éste sea una empresa o empresario radicado en el extranjero.</p>
<p>Artículo 53 Ley del Impuesto Sobre la Renta.</p>	<p>El impuesto se genera cuando la renta o beneficio de fuente costarricense se pague, acredite o de cualquier forma se ponga a disposición de personas domiciliadas en el exterior.</p>	<p>El hecho generador del impuesto se produce con la transferencia el pago o acreditación de las sumas pagadas por concepto de royalties, en el caso de las franquicias.</p>
<p>Artículo 59 Ley del Impuesto Sobre la Renta.</p>	<p>...</p> <p>Por el asesoramiento técnico - financiero o de otra índole, así como por los pagos relativos al uso de</p>	<p>El artículo 59 de la Ley de Impuesto sobre la Renta establece una tasa del 25% por impuesto de remesas al exterior para el caso de las</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>patentes, suministros de fórmulas, marcas de fábrica, privilegios, franquicias y regalías, se pagará una tarifa del veinticinco por ciento (25%).</p> <p>...</p>	<p>franquicias.</p> <p>Este impuesto es de los que están sujetos a retención en la fuente, de acuerdo con el artículo 23 de la misma Ley:</p> <p><i>Toda empresa pública o privada, sujeta o no al pago de este impuesto, incluidos el Estado, los bancos del Sistema Bancario Nacional, el Instituto Nacional de Seguros y las demás instituciones autónomas o semiautónomas, las municipalidades y las asociaciones e instituciones a que se refiere el artículo 3 de esta Ley, está obligado a actuar como agente de retención o de percepción del impuesto, cuando pague o acredite rentas afectas al impuesto establecido en esta Ley. Para estos fines, los indicados sujetos deberán retener y enterar al Fisco, por cuenta de los beneficiarios de las rentas que a continuación se mencionan, los importes que en cada caso se señalan:</i></p> <p>...</p> <p><i>d) Remesas o créditos a favor de beneficiarios domiciliados en el exterior.</i></p>

Norma	Contenido	Trascendencia
		<p><i>En estos casos, el pagador retendrá, como impuesto único y definitivo, las sumas del impuesto que correspondan de acuerdo con lo señalado en el artículo 59 de esta Ley.</i></p> <p>...</p> <p><i>Las personas que actúen como agentes de retención o percepción del impuesto, deberán depositar el importe de las retenciones practicadas en el Banco Central de Costa Rica, sus agencias, o en las tesorerías auxiliares autorizadas, dentro de los primeros quince días naturales del mes siguiente a la fecha en que se efectuaron.</i></p> <p>...</p> <p><i>Esas retenciones deben practicarse en las fechas en que se efectúen los pagos o los créditos que las originen. Las sumas retenidas deberán depositarse en los bancos del Sistema Bancario Nacional o en sus agencias o sucursales, que cuenten con la autorización del Banco Central, dentro de los primeros quince (15) días naturales del mes siguiente a</i></p>

Norma	Contenido	Trascendencia
		<p><i>la fecha de la retención</i></p> <p><i>Los agentes de retención y percepción señalados en esta Ley, deberán presentar una declaración jurada, en los medios que para tal efecto disponga la Administración Tributaria, por las retenciones o percepciones realizadas durante el mes. El plazo para presentarla será el mismo que tienen para enterar al fisco los valores retenidos o percibidos.</i></p>
<p><i>Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos: Regula, junto con los tratados internacionales vigentes, los aspectos esenciales de uso y explotación de marcas, inherente al contrato de franquicia</i></p>		
<p>Artículo 3 Ley de Marcas y otros Signos Distintivos</p>	<p>Las marcas se refieren, en especial, a cualquier signo o combinación de signos capaz de distinguir los bienes o servicios; especialmente las palabras o los conjuntos de palabras -incluidos los nombres de personas-, las letras, los números, los elementos figurativos, las cifras, los monogramas, los retratos, las etiquetas, los escudos, los estampados, las viñetas, las orlas, las líneas o franjas, las combinaciones y disposiciones de colores, así como los sonidos. Asimismo, pueden consistir en la forma, la presentación o el acondicionamiento de los productos, sus envases o envolturas o de los medios o locales de</p>	<p>Esta norma define los elementos que definen la marca como objeto merecedor de tutela y registro en el territorio costarricense.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>expendio de los productos o servicios correspondientes.</p> <p>Sin perjuicio de las disposiciones relativas a las indicaciones geográficas contenidas en esta ley, las marcas podrán referirse a nombres geográficos, nacionales o extranjeros, siempre que resulten suficientemente distintivos y su empleo no sea susceptible de crear confusión respecto de origen, la procedencia y las cualidades o características de los productos o servicios para los cuales se usen o apliquen tales marcas.</p> <p>La naturaleza del producto o servicio al cual ha de aplicarse la marca, en ningún caso será obstáculo para registrarla.</p>	
<p>Artículo 3 Ley de Marcas y otros Signos Distintivos</p>	<p>La prelación en el derecho a obtener el registro de una marca se regirá por las siguientes normas:</p> <p>a) Tiene derecho preferente a obtener el registro, la persona que la esté usando de buena fe en el comercio desde la fecha más antigua, siempre que el uso haya durado más de tres meses o invoque el derecho de prioridad de fecha más antigua.</p> <p>b) Cuando una marca no esté en uso en el comercio o se haya utilizado menos de tres meses, el registro será concedido a la persona que presente primero la solicitud correspondiente o invoque el derecho de prioridad de</p>	<p>El derecho sobre la marca se adquiere con el uso continuo del signo distintivo en el comercio. Este uso confiere un derecho de prioridad para el registro de la marca. Sin embargo, la protección plena al titular de la marca se confiere al que la inscriba en la clase correspondiente en el Registro de Propiedad Industrial.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>fecha más antigua, siempre que se cumplan los requisitos establecidos.</p> <p>Las cuestiones que se susciten sobre la prelación en la presentación de dos o más solicitudes, serán resueltas según la fecha y hora de presentación de cada una.</p> <p>El empleo y registro de marcas para comercializar productos o servicios es facultativo.</p>	
<p>Artículo 25 Ley de Marcas y otros Signos Distintivos</p>	<p>El titular de una marca de fábrica o de comercio ya registrada gozará del derecho exclusivo de impedir que, sin su consentimiento, terceros utilicen en el curso de operaciones comerciales, signos idénticos o similares, incluso indicaciones geográficas y denominaciones de origen, para bienes o servicios iguales o parecidos a los registrados para la marca, cuando el uso dé lugar a la probabilidad de confusión. En el caso del uso de un signo idéntico, incluidas indicaciones geográficas y denominaciones de origen, para bienes o servicios idénticos, se presumirá la probabilidad de confusión. Por ello, el registro de una marca confiere, a su titular o a los derechohabientes, el derecho de actuar contra terceros que, sin su consentimiento, ejecuten alguno de los siguientes actos:</p> <p>a) Aplicar o colocar la marca o un signo distintivo idéntico o semejante sobre productos o servicios para los</p>	<p>La Ley otorga protección a los titulares de marcas que registren su derecho en el Registro de Propiedad Industrial contra el uso no autorizado que cualquier tercero pueda hacer de los signos distintivos asociados a su actividad comercial.</p> <p>El registro de la marca hace presumir el uso no autorizado por parte de terceros.</p> <p>En materia de franquicias, el titular de la marca es el legitimado para solicitar el registro o inscripción correspondientes y es opcional acreditar ante el Registro de la Propiedad Industrial el uso autorizado por parte del franquiciado. En general, el registro confiere mayor seguridad a las partes, por lo que es</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>cuales fue registrada la marca o sobre productos, envases, envolturas, embalajes o acondicionamientos de esos productos relacionados con los productos o servicios para los cuales se registró la marca.</p> <p>b) Suprimir o modificar la marca con fines comerciales después de haberla aplicado o colocado sobre los productos o servicios referidos en el literal precedente.</p> <p>c) Fabricar etiquetas, envases, envolturas, embalajes u otros materiales análogos, que reproduzcan o contengan la marca, así como comercializar o detentar tales materiales.</p> <p>d) Rellenar o volver a usar, con fines comerciales, envases, envolturas o embalajes identificados con la marca.</p> <p>e) Usar en el comercio un signo idéntico o similar a la marca, para productos o servicios, cuando tal uso pueda causar confusión o el riesgo de asociación con el titular del registro.</p> <p>f) Usar en el comercio un signo idéntico o similar a la marca para productos o servicios cuando tal uso pueda causarle al titular o al derechohabiente del registro un daño económico o comercial injusto, por una disminución de la fuerza</p>	<p>conveniente que se haga constar en el registro el derecho de uso y explotación de la marca en razón del contrato de franquicia.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>distintiva, del valor comercial de la marca, o por el aprovechamiento injusto del prestigio de la marca o la clientela creada por su uso.</p> <p>Para los efectos de esta ley, se tiene como acto de uso de un signo en el comercio, ya sea que se realice dentro o fuera del territorio nacional, entre otros usos, los siguientes:</p> <p>a) Introducir en el comercio, vender, ofrecer para la venta o distribuir productos o servicios con el signo, en las condiciones que tal signo determina.</p> <p>b) Importar, exportar, almacenar o transportar productos con el signo.</p> <p>c) Utilizar el signo en publicidad, publicaciones, documentos comerciales o comunicaciones escritas u orales, sin perjuicio de las normas sobre publicidad aplicables.</p>	
<p>Artículo 26 Ley de Marcas y otros Signos Distintivos</p>	<p>El registro de una marca no conferirá el derecho de prohibir que un tercero use en relación con productos o servicios en el comercio, lo siguiente:</p> <p>a) Su nombre o dirección o los de sus establecimientos mercantiles.</p> <p>b) Indicaciones o informaciones sobre las características de sus productos o servicios, entre otras las referidas a la cantidad, la calidad, la utilización, el origen geográfico o el</p>	<p>La protección que confiere la ley de marcas no impide los usos informativos y de buena fe de las denominaciones marcarias.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>precio.</p> <p>c) Indicaciones o informaciones respecto de disponibilidad, utilización, aplicación o compatibilidad de sus productos o servicios, particularmente en relación con piezas de recambio o accesorios.</p> <p>La limitación referida en el párrafo anterior operará siempre que el uso se haga de buena fe, no constituya un acto de competencia desleal ni sea capaz de causar confusión sobre la procedencia empresarial de los productos o servicios.</p>	
<p>Artículo 35 Ley de Marcas y otros Signos Distintivos</p>	<p>El titular del derecho sobre una marca registrada o en trámite de registro, puede conceder la licencia para usarla. El registro de dicha licencia no es un requisito condicionante para que esta sea válida, ni para afirmar cualquier derecho de una marca; tampoco para otros propósitos. No obstante, dicha licencia podrá inscribirse para efectos de seguridad y publicidad registral. Si el cesionario decide inscribir su derecho, el movimiento solicitado devengará la tasa establecida en el artículo 94 de la presente Ley.</p> <p>En la solicitud de licencia de uso de marca deberá informarse sobre el tipo de licencia, la duración y el territorio que cubre, además de los requisitos establecidos en el segundo</p>	<p>Esta norma reafirma el carácter opcional de la inscripción de la licencia o derecho de uso o explotación por parte del franquiciado</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>párrafo del artículo 31 de la presente ley.</p> <p>Conjuntamente con la solicitud de licencia de uso de marca, deberán presentarse los documentos de licencia firmados por ambas partes, debidamente autenticados. Deberán presentarse, además, los documentos especificados en los incisos b), c), g) y h) del artículo 31 de la presente Ley.</p> <p>En defecto de estipulación en contrario, en un contrato de licencia, serán aplicables las siguientes normas:</p> <p>a) El licenciatarario tendrá derecho a usar la marca durante toda la vigencia del registro, incluidas sus renovaciones, en todo el territorio nacional y respecto de todos los productos o servicios para los cuales esté registrada la marca.</p> <p>b) El licenciatarario no podrá ceder la licencia ni conceder sub-licencias.</p> <p>c) Cuando la licencia se haya concedido como exclusiva, el licenciante no podrá conceder otras licencias respecto de la misma marca ni de los mismos productos o servicios; tampoco podrá usar, por sí mismo, la marca en el país en relación con esos productos o servicios.</p>	
<p><i>Ley de Patentes de Invención, Dibujos y Modelos Industriales y Modelos de Utilidad.</i></p>		

Norma	Contenido	Trascendencia
<p><i>Ley No. 6867 de 25 de abril de 1983: El contrato de franquicia involucra en muchos casos la transferencia de derechos de explotación sobre invenciones o fórmulas patentables, por lo que la normativa sobre patentes, modelos industriales y modelos de utilidad es aplicable a estas situaciones</i></p>		
<p>Artículo 2- Invenciones patentables.</p>	<p>1. Una invención es patentable si es nueva, si tiene nivel inventivo y si es susceptible de aplicación industrial.</p> <p>2. Una invención no es patentable cuando sea objeto de litigio en el país de origen de la patente, aunque la misma haya sido patentada en otro país.</p> <p>3. Una invención es nueva cuando no existe previamente en el estado de la técnica. El estado de la técnica comprenderá todo lo divulgado o hecho accesible al público en cualquier lugar del mundo y por cualquier medio, antes de la fecha de presentación de la solicitud de patente en Costa Rica o, en su caso, antes de la fecha de prioridad aplicable. También quedará comprendido en el estado de la técnica el contenido de otra solicitud de patente en trámite ante el mismo Registro de la Propiedad Industrial, cuya fecha de presentación o, en su caso, la prioridad, sea anterior a la de la solicitud en consideración; pero solo en la medida en que este contenido quede incluido en la solicitud de fecha anterior cuando sea publicada. El estado de la técnica no comprenderá lo divulgado dentro del año anterior a la fecha de</p>	<p>La norma define el carácter patentable de una invención. El software o los procedimientos informáticos en general no son patentables en Costa Rica, sino que pueden ser registrados en el registro de Derechos de Autor.</p> <p>En el contrato de franquicia, toda invención novedosa que forme parte del “know how” que se transmite con el contrato puede ser objeto de registro, para proteger la titularidad del franquiciante y el uso y explotación autorizados al franquiciado por el plazo del contrato.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>presentación de la solicitud en Costa Rica o, en su caso, dentro del año anterior a la prioridad aplicable, siempre que tal divulgación resulte, directa o indirectamente, de actos realizados por el propio inventor o su causahabiente o del incumplimiento de contrato o acto ilícito cometido contra alguno de ellos.(*)</p> <p>4.- La divulgación resultante de una publicación hecha por una oficina de propiedad industrial en procedimiento de concesión de una patente, quedará comprendida en el estado de la técnica, excepto para el caso del solicitante de la patente, o cuando la solicitud en cuestión haya sido presentada por quien no tenía derecho a obtener la patente o cuando la publicación se haya hecho indebidamente.(*)</p> <p>5. Se considerará que una invención tiene nivel inventivo si para una persona de nivel medio versada en la materia correspondiente, la invención no resulta obvia ni se deriva de manera evidente del estado de la técnica pertinente.</p> <p>6.- Se considerará que una invención es susceptible de aplicación industrial cuando tenga una utilidad específica, substancial y creíble.(*)</p> <p>7. Serán invenciones patentables todos los productos o</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>procedimientos que cumplan los requisitos de patentabilidad dispuestos en la presente ley, sin discriminación por lugar de la invención, campo de tecnología o porque los productos sean importados o producidos en el país.</p>	
<p>Artículo 3- Derecho de patente: transferencia y licencia.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. El derecho de patente pertenecerá al inventor. Se presume inventor el primer solicitante en el país de origen del invento 2. Si varias personas hicieren una invención conjuntamente, el derecho de patente les pertenecerá en común, salvo pacto en contrario. 3. El derecho de patente podrá ser transferido por acto entre vivos o por la vía sucesoria. 4. Toda transferencia o licencia de la patente deberá ser registrada ante el Registro de la Propiedad Industrial, sin lo cual no tendrá efectos legales frente a terceros. 	<p>En materia de patentes, el registro a favor del que goza de una licencia de uso es necesario para hacerlo valer frente a terceros que no sean parte del contrato.</p> <p>Esto significa que en caso de que el franquiciado presentara una oposición ante la solicitud de registro de un tercero, debe acreditar que su derecho está registrado para poder defender los derechos del franquiciante en el territorio. Si no existiera ese registro a favor del franquiciado, será el propio franquiciante el que deba defender sus derechos sobre la invención frente a solicitudes de terceros, o deberá designar al propio franquiciado o a algún otro sujeto para que represente sus derechos en el territorio que interesa.</p>
<p>Artículo 4- Invenciones efectuadas en</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuando la invención sea realizada como producto de un contrato no laboral, cuyo objeto sea producirla, el derecho de patente corresponderá 	<p>Cuando la invención se produzca por una investigación hecha por encargo, en términos</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
<p>ejecución de un contrato de obra o de servicios, o de un contrato de trabajo.</p>	<p>al mandatario, salvo pacto en contrario.</p> <p>Cuando la invención tenga un valor económico sustancialmente mayor que el previsto por las partes, al menos la tercera parte del valor corresponderá al inventor. En caso de que éste estime insuficiente ese porcentaje, tendrá derecho a solicitar la fijación respectiva por la vía judicial, cuyo monto nunca será inferior al tercio indicado.</p> <p>2. Cuando un trabajador, cuyo contrato o relación de trabajo tenga como objeto la producción de determinadas invenciones, el derecho de patente de aquellas pertenecerá en común a las partes que hayan establecido la relación laboral, en forma irrenunciable.</p> <p>3. Cuando un trabajador, cuyo contrato o relación de trabajo no tenga como objeto la producción de invenciones, las que llegare a producir serán de su propiedad. Una tercera parte de los ingresos que obtenga por este concepto serán pagados al empleador.</p> <p>4. En cualquier otro caso no contemplado expresamente en los párrafos anteriores, el derecho de patente pertenecerá siempre al empleado.</p>	<p>generales, se considera que el titular de los derechos sobre esa invención es quien encargó la investigación.</p> <p>Esto podría ser importante en el caso de que la franquicia implique una labor de investigación encargada por el franquiciante para implementar o mejorar los procesos o el <i>know how</i> existente. En todo caso, tal y como establece la norma, si el valor de la invención es mayor que el previsto por las partes, al menos una tercera parte pertenece al inventor.</p> <p>Igualmente, las reglas son aplicables para definir la titularidad de los derechos respecto de los trabajadores de la empresa.</p>
<p>Artículo 17-</p>	<p>1.- La patente tendrá una vigencia de</p>	<p>El derecho que confiere el</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
<p>Duración de la protección de la patente.</p>	<p>veinte (20) años, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud en el Registro de la Propiedad Industrial o, para el caso de patentes tramitadas bajo el Tratado de cooperación en materia de patentes, desde la fecha de la presentación internacional.(*)</p> <p>2.- No obstante lo dispuesto en el párrafo 1 anterior, si el Registro de la Propiedad Industrial demora en otorgar la patente más de cinco (5) años, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud en el Registro de la Propiedad Industrial, o si demora más de tres (3) años, contados a partir de la solicitud del examen de fondo de la patente, previsto en el artículo 13 de esta Ley, cualquiera que sea posterior, el titular tendrá derecho a solicitar al Registro de la Propiedad Industrial una compensación en la vigencia del plazo de la patente. Dicha solicitud deberá formularse por escrito, dentro de los tres (3) meses siguientes al otorgamiento de la patente. (*)</p> <p>3.- Al recibir esta solicitud, el Registro de la Propiedad Industrial deberá compensar el plazo de la patente, en un día por cada día en que se excedan los períodos de tiempo referidos en el párrafo 2. Sin embargo, los períodos de tiempo imputables a acciones del solicitante no se incluirán en la determinación de los retrasos. No obstante lo</p>	<p>registro de la patente tiene una duración de 20 años, de acuerdo con las reglas de esta norma.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>anterior, la compensación total del plazo de la patente nunca podrá exceder de dieciocho meses.</p> <p>4.- No obstante las disposiciones previstas en el párrafo 1 anterior, para el caso de las patentes vigentes que cubran algún producto farmacéutico, cuando la aprobación del registro sanitario para la primera comercialización de dicho producto farmacéutico en el país, otorgada por el Ministerio de Salud, demore más de tres (3) años, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud del registro sanitario del producto farmacéutico en el país, el titular de la patente tendrá derecho a solicitar, al Registro de la Propiedad Industrial, una compensación en la vigencia del plazo de la patente. Dicha solicitud deberá formularse por escrito, dentro de los tres (3) meses siguientes a la aprobación del registro sanitario para la primera comercialización del producto farmacéutico en el país.(*)</p> <p>5.- Al recibir esta solicitud, el Registro de la Propiedad Industrial deberá compensar el plazo de la patente, en un día por cada día en que se exceda el período de tiempo referido en el párrafo 4.-, siempre que el plazo restante de la vigencia de la patente no exceda de doce años. No obstante lo anterior, la compensación total del plazo de la patente, nunca podrá exceder de</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	dieciocho meses.	
<p>Artículo 19-</p> <p>Licencias obligatorias de patentes dependientes y licencias obligatorias por prácticas anticompetitivas</p>	<p>a. Licencia obligatoria en caso de patentes dependientes</p> <p>1. Si la invención reivindicada en una patente no puede explotarse industrialmente en el país sin infringir una patente anterior, el Registro de la Propiedad Industrial, a petición del titular de la segunda patente, de su licenciataria o el beneficiario de una licencia obligatoria sobre la patente posterior, otorgará una licencia obligatoria en tanto sea necesaria para evitar la infracción de la patente anterior, con sujeción en lo pertinente a las disposiciones del artículo 18 de la presente ley y a las condiciones siguientes:</p> <p>a) La invención reivindicada en la segunda patente ha de suponer un avance técnico relevante, de importancia económica considerable con respecto a la invención reivindicada en la primera patente.</p> <p>b) El titular de la primera patente tendrá derecho a una licencia cruzada en condiciones razonables, para explotar la invención reivindicada en la segunda patente.</p> <p>c) No podrá cederse el uso autorizado de la primera patente sin la cesión de la segunda patente.</p> <p>2. El Registro de la Propiedad</p>	<p>Se considera que existe una patente dependiente cuando sea imposible explotar industrialmente un invento sin utilizar los elementos inventivos de una patente anterior.</p> <p>En este caso, para solventar el conflicto de derechos entre los posibles titulares, se otorga una licencia obligatoria, siempre que se cumplan las condiciones de la norma, que implica la reciprocidad de derechos de explotación tanto del titular de la primera invención respecto al avance de la segunda invención; como la posibilidad de explotar el uso de la primera patente por parte del titular de los derechos de la segunda.</p> <p>En términos generales, esta norma procura un ejercicio razonable de la competitividad entre las empresas y la promoción de los avances, con una distribución equitativa de los beneficios de su explotación a todos aquellos sujetos que hayan contribuido a la invención.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>Industrial deberá conceder, en las mismas circunstancias, licencia obligatoria con respecto a la patente posterior, si lo solicita el titular de patente anterior, su licenciatarario o el beneficiario de una licencia obligatoria sobre esa patente.</p> <p>b. Licencias obligatorias por prácticas anticompetitivas</p> <p>1. Serán otorgadas licencias obligatorias cuando la Comisión para Promover la Competencia determine que el titular de la patente ha incurrido en prácticas anticompetitivas. En estos casos, sin perjuicio de los recursos y audiencias que le competan al titular de la patente, la concesión se efectuará sin necesidad de que:</p> <p>a) El potencial licenciatarario haya intentado obtener la autorización del titular según el párrafo 6) del artículo 18 de la presente ley.</p> <p>b) Sea para abastecer el mercado interno.</p> <p>2. No obstante lo dispuesto en el inciso a) del párrafo 1 de este artículo, el titular de la patente objeto de la licencia deberá ser notificado cuando sea razonablemente posible.</p> <p>3. Para los fines de la presente ley, se consideraran prácticas</p>	

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>anticompetitivas, entre otras, las siguientes:</p> <p>a) La fijación de precios excesivos o discriminatorios de los productos patentados.</p> <p>b) La falta de abastecimiento del mercado en condiciones comerciales razonables.</p> <p>c) El entorpecimiento de actividades comerciales o productivas.</p>	
<p>Artículo 20- Licencias de utilidad publica</p>	<p>1. Cuando lo exijan razones calificadas de extrema urgencia, interés público, emergencia o seguridad nacional, el Poder Ejecutivo, mediante decreto, podrá someter la patente o la solicitud de la patente a licencia obligatoria en cualquier momento, aun sin acuerdo de su titular, para que la invención sea explotada por una entidad estatal o por terceros autorizados por el Gobierno. El titular de la patente objeto de la licencia será notificado cuando sea razonablemente posible. Para otorgar estas licencias, deberán observarse, en lo procedente, las disposiciones contenidas en el artículo 18 de la presente ley.</p> <p>2. Para las licencias de utilidad publica, el Estado deberá compensar al titular de la patente. El titular podrá acudir a la vía contencioso-administrativa a fin de que el tribunal competente establezca la</p>	<p>Esta norma establece un límite al ejercicio privado de la explotación de las invenciones, cuando existieran razones de necesidad o utilidad pública que justifiquen la ingerencia del Estado o la extensión del uso y la explotación mediante “licencia obligatoria” para procurar el interés general.</p>

Norma	Contenido	Trascendencia
	<p>respectiva remuneración económica. Para ello, la autoridad judicial considerara las circunstancias de cada caso y el valor económico de la autorización teniendo presente la tasa de regalías promedio para el sector de que se trate, en los contratos de licencias comerciales entre partes independientes.</p> <p>3. Cuando el Gobierno haya otorgado una licencia de utilidad pública a un tercero, este deberá retribuirle al Estado, total o parcialmente, la compensación que corresponda al titular.</p>	
<i>Ley sobre Resolución Alternativa de Conflictos y Promoción de la Paz Social (Ley RAC)</i>		
<p>Artículo 2 Ley RAC</p>	<p>Toda persona tiene el derecho de recurrir al diálogo, la negociación, la mediación, la conciliación, el arbitraje y otras técnicas similares, para solucionar sus diferencias patrimoniales de naturaleza disponible.</p>	<p>El contrato de franquicia es un contrato de cierta complejidad técnica, por lo que es recomendable que las partes acudan a dirimir sus conflictos ante tribunales especializados, que garantizan además mayor eficiencia y rapidez en la resolución.</p> <p>Tanto el franquiciante como el franquiciado pueden hacer uso de estos medios y es conveniente que en los contratos se establezcan cláusulas arbitrales con los parámetros mínimos que regulen el acceso a esta vía.</p>

Anexo B. Instrumentos internacionales que constituyen la protección mínima en materia de propiedad intelectual a la que se comprometen los Estados dentro del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.

Tratado	Extractos relevantes
<p>Tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor de 1966. Ley No. 7968 de 2 de diciembre de 1997.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties/es/ip/wct/</p> <p>El tratado de la OMPI sobre Derechos de Autor tutela los derechos de autor sobre las obras artísticas y literarias. La protección del derecho de autor abarca las expresiones, pero no las ideas, procedimientos, métodos de operación o conceptos matemáticos.</p> <p>En cuanto a los derechos, los autores gozarán en los países que no sean el país de origen de la obra un trato igual a la protección a los nacionales de ese país, así como los derechos establecidos en el mismo Convenio.</p> <p>El Convenio distingue entre derechos patrimoniales y morales. Independientemente del destino de los derechos patrimoniales del autor, e incluso después de la cesión</p>	<p>Artículo 2.- Ámbito de la protección del derecho de autor. La protección del derecho de autor abarcará las expresiones pero no las ideas, procedimientos, métodos de operación o conceptos matemáticos en sí.</p> <p>1. - Los términos "obras literarias y artísticas" comprenden todas las producciones en el campo literario, científico y artístico, cualquiera que sea el modo o forma de expresión, tales como los libros, folletos y otros escritos; las conferencias, alocuciones, sermones y otras obras de la misma naturaleza; las obras dramáticas o dramático-musicales; las obras coreográficas y las pantomimas; las composiciones musicales con o sin letra; las obras cinematográficas, a las cuales se asimilan las obras expresadas por procedimiento análogo a la cinematografía; las obras de dibujo, pintura, arquitectura, escultura, grabado, litografía; las obras fotográficas a las cuales se asimilan las expresadas por procedimiento análogo a la fotografía; las obras de artes aplicadas; las ilustraciones, mapas, planos, croquis y obras plásticas relativos a la geografía, a la topografía, a la arquitectura o a las ciencias.</p> <p>2. - Sin embargo, queda reservada a las legislaciones de los países de la Unión la facultad de establecer que las obras literarias y artísticas o algunos de sus géneros no estarán protegidos</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>de éstos, el autor conservará los derechos morales, que consisten en el derecho de proteger la integridad de la obra y de oponerse a cualquier deformación, mutilación o modificación o a cualquier atentado a aquélla que cause perjuicio a su honor o a su reputación. Estos derechos reconocidos al autor serán mantenidos después de su muerte, por lo menos hasta la extinción de sus derechos patrimoniales, y ejercidos por las personas o instituciones a las que la legislación nacional del país en que se reclame la protección reconozca derechos. Sin embargo, los países que no previeran esa protección (posterior a la muerte del autor) al ratificar o adherirse al Convenio de Berna, pueden prescindir de la tutela de esos derechos.</p>	<p>mientras no hayan sido fijados en un soporte material.</p> <p>3. - Estarán protegidas como obras originales, sin perjuicio de los derechos del autor de la obra original, las traducciones, adaptaciones, arreglos musicales y demás transformaciones de una obra literaria o artística.</p> <p>4. - Queda reservada a las legislaciones de los países de la Unión la facultad de determinar la protección que han de conceder a los textos oficiales de orden legislativo, administrativo o judicial, así como a las traducciones oficiales de estos textos.</p> <p>5. - Las colecciones de obras literarias o artísticas tales como las enciclopedias y antologías que, por la selección o disposición de las materias, constituyan creaciones intelectuales estarán protegidas como tales, sin perjuicio de los derechos de los autores sobre cada una de las obras que forman parte de estas colecciones.</p> <p>6. - Las obras antes mencionadas gozarán de protección en todos los países de la Unión. Esta protección beneficiará al autor y a sus derechohabientes.</p> <p>7. - Queda reservada a las legislaciones de los países de la Unión la facultad de regular lo concerniente a las obras de artes aplicadas y a los dibujos y modelos industriales, así como lo relativo a los requisitos de protección de estas obras, dibujos y modelos, teniendo en cuenta las disposiciones del artículo 7.4) del presente Convenio. Para las obras protegidas únicamente como dibujos y modelos en el país de origen no se puede reclamar en otro país de la Unión más que</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>la protección especial concedida en este país a los dibujos y modelos; sin embargo, si tal protección especial no se concede en este país, las obras serán protegidas como obras artísticas.</p> <p>8. - La protección del presente Convenio no se aplicará a las noticias del día ni de los sucesos que tengan el carácter de simples informaciones de prensa.</p>
<p>Tratado sobre el Derecho de las Marcas de 1994. Ley No. 8636 de 29 de abril del 2008.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties/es/ip/tml/index.html</p> <p>El objetivo principal de este tratado es uniformar los sistemas nacionales y regionales de registro de marcas, mediante la simplificación y armonización de los procedimientos y la eliminación de los obstáculos, para que el procedimiento resulte más seguro para los titulares de las marcas y sus representantes.</p> <p>Este tratado se aplica a las marcas que consisten en signos visibles; no se aplica a los hologramas ni a las marcas sonoras y olfativas. El tratado se aplica a las marcas de producto y a las marcas de servicio, pero no es aplicable a marcas colectivas, marcas de certificación y marcas de garantía.</p> <p>El texto del Tratado establece</p>	<p>Artículo 2.- Marcas a las que se aplica el Tratado.</p> <p>1) [Naturaleza de las marcas]</p> <p>a) El presente Tratado se aplicará a las marcas que consistan en signos visibles, bien entendido que sólo las Partes Contratantes que acepten el registro de marcas tridimensionales estarán obligadas a aplicar el presente Tratado a dichas marcas.</p> <p>b) El presente Tratado no se aplicará a los hologramas ni a las marcas que no consistan en signos visibles, en particular las marcas sonoras y las marcas olfativas.</p> <p>2) [Tipos de marcas]</p> <p>a) El presente Tratado se aplicará a las marcas relativas a productos (marcas de producto) o a servicios (marcas de servicio), o relativas a productos y servicios.</p> <p>b) El presente Tratado no se aplicará a las marcas colectivas, marcas de certificación y marcas de garantía.</p> <p>Artículo 9.- Clasificación de productos y/o servicios</p> <p>1) [Indicaciones de productos y/o servicios] Cada</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>también que las partes contratantes deben ajustarse a las disposiciones del <u>Convenio de Paris</u> relativo a las marcas de producto.</p>	<p>registro y cualquier publicación efectuados por una Oficina que se refiera a una solicitud o a un registro y en que se indiquen productos y/o servicios, deberá designar los productos y/o servicios por sus nombres, agrupándolos según las clases de la Clasificación de Niza, y cada grupo deberá ir precedido por el número de la clase de esa Clasificación a que pertenezca ese grupo de productos o servicios y presentado en el orden de las clases de dicha Clasificación.</p> <p>2) [Productos y/o servicios en la misma clase o en varias clases]</p> <p>a) Los productos o servicios no podrán considerarse similares entre sí por razón de que, en cualquier registro o publicación de la Oficina, figuran en la misma clase de la Clasificación de Niza.</p> <p>b) Los productos o servicios no podrán considerarse diferentes entre sí por razón de que, en cualquier registro o publicación de la Oficina, figuran en diferentes clases de la Clasificación de Niza.</p> <p>Artículo 11.- Cambio en la titularidad</p> <p>1) [Cambio en la titularidad del registro]</p> <p>a) Cuando se haya producido un cambio en la persona del titular, toda Parte Contratante aceptará que la petición de inscripción del cambio por la Oficina en su registro de marcas se haga en una comunicación firmada por el titular o su representante, o por la persona que haya adquirido la titularidad (denominado en adelante el «nuevo propietario») o su representante, y en la que se indique el número del registro en cuestión y el</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>cambio que se ha de registrar. Por lo que se refiere a los requisitos de presentación de la petición, ninguna Parte Contratante rechazará la petición</p> <p>i) cuando ésta se presente por escrito en papel, si se presenta, con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 2) a), en un formulario correspondiente al Formulario de petición previsto en el Reglamento;</p> <p>ii) cuando la Parte Contratante permita la transmisión de comunicaciones a la Oficina por telefacsimil y la petición se transmita de esa forma, si la copia en papel resultante de dicha transmisión corresponde, con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 2) a), al Formulario de petición referido en el punto i)</p> <p>b) Cuando el cambio de titularidad sea el resultado de un contrato, toda Parte Contratante podrá exigir que la petición indique ese hecho y vaya acompañada, a elección de la parte peticionaria, de uno de los siguientes elementos:</p> <p>i) una copia del contrato, cuya copia podrá exigirse que se certifique, por un notario público o cualquier otra autoridad pública competente, que está en conformidad con el contrato original;</p> <p>ii) un extracto del contrato en el que figure el cambio de titularidad, cuyo extracto podrá exigirse que se certifique por un notario público o cualquier otra autoridad pública competente;</p> <p>iii) un certificado de transferencia no certificado en la forma y con el contenido establecidos en el Reglamento, y firmado tanto por el titular como por el nuevo propietario;</p> <p>iv) un documento de transferencia no certificado</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>en la forma y con el contenido establecidos en el Reglamento, y firmado tanto por el titular como por el nuevo propietario.</p> <p>c) Cuando el cambio de titularidad sea el resultado de una fusión, toda Parte Contratante podrá exigir que la petición indique ese hecho y vaya acompañada de una copia de un documento que haya sido emitido por la autoridad competente y pruebe la fusión, como una copia de un extracto de un registro de comercio, y que esa copia esté certificada por la autoridad que emita el documento, por un notario público o por cualquier otra autoridad pública competente, en el sentido de que está en conformidad con el documento original.</p> <p>d) Cuando haya un cambio en la persona de uno o varios cotitulares, pero no de la totalidad, y tal cambio de titularidad sea el resultado de un contrato o una fusión, cualquier Parte Contratante podrá exigir que cualquier cotitular respecto del que no haya habido cambio en la titularidad dé su consentimiento expreso al cambio de titularidad en un documento firmado por él.</p> <p>e) Cuando el cambio de titularidad no sea el resultado de un contrato ni de una fusión, sino que resulte, por ejemplo, de la aplicación de la ley o de una decisión judicial, toda Parte Contratante podrá exigir que la petición indique ese hecho y vaya acompañada de una copia de un documento que pruebe el cambio, y que esa copia esté certificada en el sentido de que está en conformidad con el documento original por la autoridad pública que emita el documento, por un notario público o por cualquier otra autoridad pública competente.</p> <p>f) Cualquier Parte Contratante podrá exigir que la</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>petición indique</p> <p>i) el nombre y la dirección del titular;</p> <p>ii) el nombre y la dirección del nuevo propietario;</p> <p>iii) el nombre de un Estado del que sea nacional el nuevo propietario, si éste es nacional de algún Estado, el nombre de un Estado en que el nuevo propietario tenga su residencia, de tenerla, y el nombre de un Estado en que el nuevo propietario tenga un establecimiento industrial o comercial real y efectivo, de tenerlo;</p> <p>iv) cuando el nuevo propietario sea una persona jurídica, la naturaleza jurídica de dicha persona jurídica y el Estado y, cuando sea aplicable, la unidad territorial dentro de ese Estado, en virtud de cuya legislación se haya constituido la mencionada persona jurídica.</p> <p>v) cuando el titular tenga un representante, el nombre y la dirección de ese representante;</p> <p>vi) cuando el titular tenga un domicilio legal, dicho domicilio;</p> <p>vii) cuando el nuevo titular tenga un representante, el nombre y la dirección de ese representante;</p> <p>viii) cuando se exija que el nuevo titular tenga un domicilio legal en virtud de lo dispuesto en el Artículo 4.2) b), dicho domicilio.</p> <p>g) Toda Parte Contratante podrá exigir que, respecto de una petición, se pague una tasa a la Oficina.</p> <p>h) Bastará con una petición única aun cuando el</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>cambio se refiera a más de un registro, a condición de que el titular y el nuevo propietario sean los mismos para cada registro y siempre que se indiquen en la petición los números de todos los registros en cuestión.</p> <p>i) Cuando el cambio de titularidad no afecte a todos los productos y/o servicios relacionados en el registro del titular, y la legislación aplicable permita el registro de tal cambio, la Oficina creará un registro separado relativo a los productos y/o servicios respecto de los cuales haya cambiado la titularidad.</p> <p>2) <i>[Idioma; traducción]</i></p> <p>a) Toda Parte Contratante podrá exigir que la petición, el certificado de transferencia o el documento de transferencia referidos en el párrafo 1) se presenten en el idioma o en uno de los idiomas admitidos por la Oficina.</p> <p>b) Toda Parte Contratante podrá exigir que, si los documentos referidos en el párrafo 1) b) i) y ii), c) y e) no figuran en el idioma o en uno de los idiomas admitidos por la Oficina, la petición se acompañe de una traducción o de una traducción certificada del documento exigido en el idioma o en uno de los idiomas admitidos por la Oficina.</p> <p>3) <i>[Cambio en la titularidad de la solicitud]</i> Los párrafos 1) y 2) se aplicarán <i>mutatis mutandis</i> cuando el cambio de titularidad se refiera a una solicitud o solicitudes, o a una solicitud o solicitudes y a un registro o registros, a condición de que, cuando el número de cualquier solicitud aún no se haya publicado o no sea conocido por el solicitante o su representante, se identifique de otro modo esa solicitud en la petición, tal como lo</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>prescriba el Reglamento.</p> <p>4) <i>[Prohibición de otros requisitos]</i> Ninguna Parte Contratante podrá exigir que se cumplan requisitos distintos de los mencionados en los párrafos 1) a 3) respecto de la petición referida en este artículo. En particular, no se podrá exigir:</p> <p>i) con sujeción a lo dispuesto en el párrafo 1) c), que se presente un certificado o un extracto de un registro de comercio;</p> <p>ii) que se indique que el nuevo propietario realiza una actividad industrial o comercial, ni que se presenten pruebas a tal efecto;</p> <p>iii) que se indique que el nuevo propietario realiza una actividad que corresponde a los productos y/o servicios afectados por el cambio de titularidad, ni que se presenten pruebas a cualquiera de estos efectos;</p> <p>iv) que se indique que el titular transfirió, total o parcialmente, su negocio o el activo intangible pertinente al nuevo propietario, ni que se presenten pruebas a cualquiera de estos efectos.</p> <p>5) <i>[Pruebas]</i> Toda Parte Contratante podrá exigir que se presenten pruebas a la Oficina, o pruebas adicionales si fuese aplicable el párrafo 1) c) o e), cuando esa Oficina pueda dudar razonablemente de la veracidad de cualquier indicación contenida en la petición o en cualquier otro documento mencionado en el presente artículo.</p>
<p>Protocolo al Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas (1989)</p> <p>Permite extender la eficacia de la</p>	<p>Artículo 2.- Obtención de la protección mediante el registro internacional</p> <p>1) Cuando una solicitud de registro de una marca haya sido presentada en la Oficina de una Parte</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>solicitud o registro de una marca en el registro de una parte contratante al territorio de otra Parte Contratante, mediante el registro de esa marca en el registro de la Oficina Internacional de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), a condición de que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La solicitud de base haya sido presentada o registrada en la Oficina de un Estado contratante y el solicitante o titular del registro sea nacional de ese Estado contratante o esté domiciliado, tenga un establecimiento industrial o comercial efectivo y real en dicho Estado contratante; - La solicitud de base haya sido presentada en la Oficina de una organización contratante o cuando el registro de base haya sido efectuado por tal Oficina, el solicitante o el titular del registro sea nacional de un Estado miembro de esa organización contratante o esté domiciliado, o tenga un establecimiento industrial o comercial efectivo y real, en el territorio de dicha organización contratante. <p>http://www.wipo.int/treaties</p> <p>Costa Rica no aparece como Estado</p>	<p>Contratante, o cuando una marca haya sido registrada en el registro de la Oficina de una Parte Contratante, el solicitante de esa solicitud (denominada en adelante «la solicitud de base») o el titular de ese registro (denominado en adelante «el registro de base»), sin perjuicio de lo dispuesto en el presente Protocolo, podrá asegurarse la protección de su marca en el territorio de las Partes Contratantes, obteniendo el registro de esa marca en el registro de la Oficina Internacional de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (denominados en adelante, respectivamente, «el registro internacional», «el Registro Internacional», «la Oficina Internacional» y «la Organización»), a condición de que,</p> <p>i) cuando la solicitud de base haya sido presentada en la Oficina de un Estado contratante o cuando el registro de base haya sido efectuado por tal Oficina, el solicitante de esa solicitud o el titular de dicho registro sea nacional de ese Estado contratante o esté domiciliado, o tenga un establecimiento industrial o comercial efectivo Y real, en dicho Estado contratante;</p> <p>ii) cuando la solicitud de base haya sido presentada en la Oficina de una organización contratante o cuando el registro de base haya sido efectuado por tal Oficina, el solicitante de esa solicitud o el titular de ese registro sea nacional de un Estado miembro de esa organización contratante o esté domiciliado, o tenga un establecimiento industrial o comercial efectivo y real, en el territorio de dicha organización contratante.</p> <p>2) La solicitud de registro internacional (denominada en adelante «la solicitud</p>

Tratado	Extractos relevantes
parte en este convenio	<p>internacional») deberá presentarse en la Oficina Internacional por conducto de la Oficina en la que haya sido presentada la solicitud de base o por la que se haya efectuado el registro de base (denominada en adelante «la Oficina de origen»), según sea el caso.</p> <p>3) En el presente Protocolo, toda referencia a una «Oficina» o a la «Oficina de una Parte Contratante», se entenderá como una referencia a la Oficina que está encargada del registro de marcas por cuenta de una Parte Contratante, y toda referencia a «marcas», se entenderá como una referencia tanto a marcas de productos como a marcas de servicios.</p> <p>4) En el presente Protocolo, se entenderá por «territorio de una Parte Contratante», cuando la Parte Contratante sea un Estado, el territorio de dicho Estado y, cuando la Parte Contratante sea una organización intergubernamental, el territorio en el cual se aplique el tratado constitutivo de dicha organización intergubernamental.</p> <p>Artículo 4.- Efectos del registro internacional</p> <p>a) A partir de la fecha del registro o de la inscripción efectuada con arreglo a lo dispuesto en los Artículos 3 y 3ter, la protección de la marca en cada una de las Partes Contratantes interesadas será la misma que si esa marca hubiera sido depositada directamente en la Oficina de esa Parte Contratante. Si no se hubiese notificado ninguna denegación a la Oficina Internacional de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 5.1) y 2), o si una denegación notificada de conformidad con dicho artículo se hubiese retirado posteriormente, la protección de la marca en la Parte Contratante interesada será, con efectos a</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>partir de dicha fecha, la misma que si esa marca hubiera sido registrada por la Oficina de esa Parte Contratante.</p> <p>b) La indicación de las clases de productos y servicios prevista en el Artículo 3 no obligará a las Partes Contratantes en cuanto a la apreciación de la amplitud de la protección de la marca.</p> <p>2) Todo registro internacional gozará del derecho de prioridad establecido por el Artículo 4 del Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, sin que sea necesario cumplir las formalidades previstas en la letra D de dicho artículo.</p> <p>Artículo 9.- Inscripción del cambio de titular de un registro internacional</p> <p>A solicitud de la persona a cuyo nombre aparezca el registro internacional, o a solicitud de una Oficina interesada hecha de oficio o a petición de una persona interesada, la Oficina Internacional inscribirá en el Registro Internacional todo cambio de titular de dicho registro, respecto de la totalidad o de algunas de las Partes Contratantes en cuyos territorios surta efecto dicho registro y respecto de la totalidad o parte de los productos y servicios enumerados en el registro, siempre y cuando el nuevo titular sea una persona que, en virtud del Artículo 2.1), esté facultada para presentar solicitudes internacionales.</p>
<p>Tratado de cooperación en materia de patentes (1970, revisado en 2001). Ley No. 7836 de 24 de septiembre de 1998.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties</p> <p>El Tratado de Cooperación en</p>	<p>Artículo 1.- Constitución de una Unión</p> <p>1)- Los Estados parte en el presente Tratado (denominados en adelante "Estados Contratantes") se constituyen en Unión para la cooperación en la presentación, búsqueda y examen de las solicitudes de protección de las invenciones, y para la prestación de servicios técnicos especiales.</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>materia de Patentes protege los derechos sobre las invenciones y los diseños y modelos de utilidad. En el mismo se define patente como <i>“patentes de invención, certificados de inventor, certificados de utilidad, modelos de utilidad, patentes o certificados de adición, certificados de inventor de adición y certificados de utilidad de adición.”</i></p> <p>A través del Tratado se crea la Unión Internacional de Cooperación en materia de Patentes (UICP) entre los estados parte para la cooperación en la presentación, búsqueda y examen de solicitudes de protección de las invenciones, y para la prestación de servicios técnicos especiales. En este tratado se faculta a cualquier persona del Estado parte, a través de la UICP, a presentar solicitudes para la protección de las invenciones en cualquier Estado contratante como solicitudes internacionales.</p>	<p>Esta Unión se denominará Unión Internacional de Cooperación en materia de Patentes.</p> <p>2) No se interpretará ninguna disposición del presente Tratado en el sentido de que limita los derechos previstos por el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial de nacionales o residentes de países parte en dicho Convenio.</p> <p>Artículo 3.- Solicitud internacional</p> <p>1) Se podrán presentar solicitudes para la protección de las invenciones en cualquier Estado contratante como solicitudes internacionales en virtud del presente Tratado.</p> <p>2) De conformidad con el presente Tratado y su Reglamento, una solicitud internacional deberá contener un petitorio, una descripción, una o varias reivindicaciones, uno o varios dibujos (cuando estos sean necesarios) y un resumen.</p> <p>3) El resumen servirá exclusivamente, para información técnica y no será tenido en cuenta a ningún otro fin, especialmente no servirá para apreciar el alcance de la protección solicitada.</p> <p>4) La solicitud internacional:</p> <p>i) deberá redactarse en uno de los idiomas prescritos;</p> <p>ii) deberá cumplir los requisitos materiales establecidos;</p> <p>iii) deberá cumplir la exigencia prescrita de unidad de la invención;</p>

Tratado	Extractos relevantes
	iv) devengará las tasas estipuladas.
<p>Tratado de Budapest sobre el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes (1980). Ley 8633 del 04 de abril del 2008.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties</p> <p>Este tratado surge con el propósito de constituir una unión para el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos para procedimientos de registro de patentes. Establece que se entenderá por depósito de microorganismo los siguientes actos: <i>“la transmisión de un microorganismo a una autoridad internacional de depósito, que lo recibe y acepta, o la conservación de tal microorganismo por la autoridad internacional de depósito, o la transmisión y conservación simultáneamente...”</i></p> <p>Este Tratado desarrolla las restricciones a la exportación e importación de microorganismos.</p>	<p>Artículo 1.- Constitución de una Unión</p> <p>Los Estados parte en el presente Tratado (denominados en adelante "los Estados contratantes"), se constituyen en Unión para el reconocimiento internacional del depósito de microorganismos a los fines del procedimiento en materia de patentes.</p> <p>Artículo 5.- Restricciones a la exportación y a la importación</p> <p>Cada Estado contratante reconoce el gran interés de que, si existen restricciones a la exportación desde su territorio o la importación al mismo de determinados tipos de microorganismos, y en la medida en que lo esté, tal restricción no se aplique a los microorganismos que están depositados o destinados a ser depositados en virtud del presente Tratado, mas que en el caso en que esta restricción sea necesaria en consideración de la seguridad nacional o de riesgos para la salud o el medio ambiente.</p>
<p>Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000).</p> <p>Este tratado regula los procedimientos para la inscripción de patentes en los Estados Contratantes. Hace referencia a las solicitudes de inscripción, a los</p>	<p>Artículo 3.- Solicitudes y patentes a las que se aplica el Tratado</p> <p>1) [<i>Solicitudes</i>]</p> <p>a) Las disposiciones del presente Tratado y del Reglamento serán aplicables a las solicitudes</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>requisitos de éstas, a la validez de la patente, a la tramitación de oposiciones.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties</p> <p>Costa Rica no aparece como Estado parte en este convenio</p>	<p>nacionales y regionales de patentes de invención, y de patentes de adición, presentadas en la Oficina de una Parte Contratante y que sean:</p> <p>i) tipos de solicitudes cuya presentación sea permitida como solicitudes internacionales en virtud del Tratado de Cooperación en materia de Patentes;</p> <p>ii) solicitudes divisionales, de los tipos de solicitudes mencionados en el punto i), de patentes de invención y de patentes de adición mencionadas en el Artículo 4G.1) o 2) del Convenio de París.</p> <p>b) Con sujeción a lo dispuesto en el Tratado de Cooperación en materia de Patentes, las disposiciones del presente Tratado y el Reglamento serán aplicables a las solicitudes internacionales de patentes de invención y de patentes de adición, en virtud del Tratado de Cooperación en materia de Patentes:</p> <p>i) respecto de los plazos aplicables en la Oficina de una Parte Contratante en virtud de los Artículos 22 y 39.1) del Tratado de Cooperación en materia de Patentes;</p> <p>ii) respecto de todo procedimiento iniciado en la fecha, o después de la fecha, en la que pueda comenzar la tramitación o el examen de la solicitud internacional en virtud del Artículo 23 de ese Tratado.</p> <p>2) [<i>Patentes</i>] Las disposiciones del presente Tratado y el Reglamento serán aplicables a las patentes de invención nacionales y regionales, y patentes de adición nacionales y regionales, que hayan sido concedidas con efectos en una Parte</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>Contratante.</p> <p>Artículo 6.-Solicitud</p> <p>1) [<i>Forma o contenido de la solicitud</i>] Salvo estipulación en contrario en el presente Tratado, ninguna Parte Contratante exigirá el cumplimiento de ningún requisito relativo a la forma o al contenido de una solicitud, diferente o adicional a:</p> <p>i) los requisitos relativos a la forma o al contenido que estén previstos respecto de las solicitudes internacionales en virtud del Tratado de Cooperación en materia de Patentes;</p> <p>ii) los requisitos relativos a la forma o al contenido cuyo cumplimiento, en virtud de lo dispuesto en el Tratado de Cooperación en materia de Patentes, pueda ser exigido por la Oficina de cualquier Estado parte en ese Tratado, o la Oficina que actúe en nombre de dicho Estado, una vez comenzada la tramitación o el examen de una solicitud internacional en virtud de lo dispuesto en el Artículo 23 de ese Tratado;</p> <p>iii) otros requisitos previstos en el Reglamento.</p> <p>2) [<i>Formulario de petitorio</i>]</p> <p>a) Una Parte Contratante podrá exigir que el contenido de una solicitud que corresponda con el contenido del petitorio de una solicitud internacional en virtud del Tratado de Cooperación en materia de Patentes, sea presentado en un formulario de petitorio previsto por esa Parte Contratante. Asimismo, una Parte Contratante podrá exigir que dicho formulario de petitorio contenga cualquier otro contenido permitido en virtud del párrafo 1) ii) o previsto en</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>el Reglamento con arreglo a lo dispuesto en el párrafo 1) iii).</p> <p>b) No obstante lo dispuesto en el apartado a), y con sujeción a lo dispuesto en el Artículo 8.1), una Parte Contratante aceptará la presentación del contenido mencionado en el apartado a) en un formulario de petitorio previsto en el Reglamento.</p> <p>3) [<i>Traducción</i>] Una Parte Contratante podrá exigir una traducción de cualquier parte de la solicitud que no esté en un idioma aceptado por su Oficina. Una Parte Contratante también podrá exigir una traducción de las partes de la solicitud, según lo previsto en el Reglamento, que estén en un idioma aceptado por la Oficina, a cualquier otro idioma aceptado por esa Oficina.</p> <p>4) [<i>Tasas</i>] Una Parte Contratante podrá exigir que se paguen tasas respecto de la solicitud. Una Parte Contratante podrá aplicar las disposiciones del Tratado de Cooperación en materia de Patentes al pago de las tasas relativas a las solicitudes.</p> <p>5) [<i>Documento de prioridad</i>] Cuando se reivindique la prioridad de una solicitud anterior, una Parte Contratante podrá exigir que se presente una copia de la solicitud anterior y una traducción, cuando la solicitud anterior no esté en un idioma aceptado por la Oficina, de conformidad con los requisitos previstos en el Reglamento.</p> <p>6) [<i>Pruebas</i>] Una Parte Contratante podrá exigir que se presenten pruebas ante su Oficina relativas a cualquier cuestión mencionada en los párrafos 1) ó 2) o en una declaración de prioridad, o a cualquier traducción mencionada en los párrafos 3) ó 5), durante la tramitación de la solicitud, únicamente cuando esa Oficina pueda dudar</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>razonablemente de la veracidad de esa cuestión o de la exactitud de esa traducción.</p> <p>7) [Notificación] Cuando no se cumpla uno o más de los requisitos aplicados por la Parte Contratante en virtud de los párrafos 1) a 6), la Oficina lo notificará al solicitante, dándole la oportunidad de cumplir con tales requisitos y de formular observaciones, dentro del plazo previsto en el Reglamento.</p> <p>8) [Incumplimiento de los requisitos]</p> <p>a) Cuando uno o más de los requisitos aplicados por la Parte Contratante en virtud de los párrafos 1) a 6) no se hayan cumplido dentro del plazo previsto en el Reglamento, la Parte Contratante, con sujeción a lo dispuesto en el apartado b) y en los Artículos 5 y 10, podrá aplicar la sanción que esté prevista en su legislación.</p> <p>b) Cuando algún requisito aplicado por la Parte Contratante en virtud de lo dispuesto en los párrafos 1), 5) o 6), con respecto a una reivindicación de prioridad, no se haya cumplido dentro del plazo previsto en el Reglamento, la reivindicación de prioridad podrá considerarse inexistente a reserva de lo dispuesto en el Artículo 13. Con sujeción a lo dispuesto en el Artículo 5.7) b), no podrán aplicarse otras sanciones.</p>
<p>Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999).</p> <p>Este instrumento tiene como objetivo fundamental simplificar el procedimiento para la protección de dibujos y modelos industriales en varios países a través de un único depósito “internacional” hecho en</p>	<p>Artículo 12. Toda persona que sea nacional de un Estado que sea Parte Contratante o de un Estado miembro de una organización intergubernamental que sea Parte Contratante, o que tenga un domicilio, una <i>residencia habitual</i> o un establecimiento industrial o comercial real y efectivo en el territorio de una Parte Contratante, estará facultada para presentar una solicitud internacional.</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>inglés o francés, sujeto al desembolso de un número determinado de tasas. Los dibujos y diseños industriales que forman parte de un depósito internacional disfrutan de la misma protección que tienen los dibujos y modelos industriales en virtud de la legislación de cada Estado contratante.</p> <p>En el Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales se detalla el procedimiento a seguir para registrar en el Registro Internacional diseños o dibujos industriales.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties</p> <p>Costa Rica no aparece como Estado parte en este convenio</p>	<p>Artículo 13. Es nuevo el derecho a presentar una solicitud internacional sobre la base expresa de una residencia habitual (situada en el territorio de una Parte Contratante). Se ha introducido la expresión “residencia habitual”, tomada del Convenio de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, para compensar cualquier interpretación demasiado limitada que pudiera extraerse de la noción de “domicilio” en ciertas legislaciones nacionales o regionales.</p> <p>A diferencia del Acta de 1934 y del Acta de 1960, no es necesario que un Estado contratante sea parte en el Convenio de París. Sin embargo, toda Parte Contratante estará obligada, en virtud del Artículo 2.2) del Acta de Ginebra, a respetar las disposiciones del Convenio de París relativas a los dibujos y modelos industriales.</p> <p>Artículo 16. La solicitud internacional podrá ser presentada, a elección del solicitante, directamente en la Oficina Internacional, o por medio de la Oficina de la Parte Contratante del solicitante. No obstante, las Partes Contratantes podrán prohibir la vía indirecta. En cambio, no les estará permitido imponer la vía indirecta.</p> <p>Artículo 26. El Acta de Ginebra prevé que las tasas prescritas comprenden una tasa de designación por cada Parte Contratante designada (todavía no se ha determinado la cuantía de esta tasa, que figurará en un baremo de tasas que</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>formará parte del Reglamento).</p> <p>Artículo 27. No obstante, toda Parte Contratante cuya Oficina actúe como Oficina de examen y toda Parte Contratante que sea una organización intergubernamental podrá declarar que, en relación con cualquier solicitud internacional en la que haya sido designada, y en relación con la renovación de cualquier registro internacional resultante de dicha solicitud internacional, se sustituirá la tasa de designación corriente por una tasa de designación individual, cuya cuantía se indicará en la declaración. Dicha cuantía, si bien será fijada por la Parte Contratante misma, no podrá ser superior al equivalente de la cuantía que podría percibir de un solicitante la Oficina de dicha Parte Contratante en el caso de una solicitud presentada directamente en su Oficina (por el mismo período de protección y por el mismo número de dibujos y modelos industriales), una vez deducidas de dicha cuantía las economías resultantes del procedimiento internacional. Acta de Ginebra del Arreglo de La Haya.</p> <p>Artículo 28. La declaración relativa a la tasa de designación individual también podrá especificar que esta tasa deberá pagarse en dos partes; la primera parte, en el momento de la presentación de la solicitud internacional y la segunda, en una fecha ulterior que se fijará de conformidad con la legislación de la Parte Contratante en cuestión (en la práctica, cuando la Oficina considere que el dibujo o modelo industrial de que se trate pueda beneficiar de la protección en su territorio).</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (1991)</p> <p>Mediante el convenio se establece una Unión entre los Estados Partes para la Protección de Obtenciones Vegetales. El convenio busca reconocer y garantizar un derecho al obtentor de una variedad vegetal para someter a su autorización previa la producción con fines comerciales, la comercialización del material de reproducción o de multiplicación vegetativa. El Tratado se aplica a todos los géneros y especies botánicos.</p> <p>El derecho del obtentor se extiende a las plantas ornamentales o a las partes de dichas plantas que normalmente son comercializadas para fines distintos de la multiplicación, en el caso de que se utilicen comercialmente como material de multiplicación con vistas a la producción de plantas ornamentales o de flores cortadas.</p> <p>El obtentor gozará de la protección prevista por el presente Convenio cuando se cumplan las siguientes condiciones:</p> <p>- Sea cual sea el origen, la variedad</p>	<p>Artículo 10.- Presentación de solicitudes</p> <p>1) [Lugar de la primera solicitud] El obtentor tendrá la facultad de elegir la Parte Contratante ante cuya autoridad desea presentar su primera solicitud de derecho de obtentor.</p> <p>2) [Fecha de las solicitudes subsiguientes] El obtentor podrá solicitar la concesión de un derecho de obtentor ante las autoridades de otras Partes Contratantes, sin esperar que se le haya concedido un derecho de obtentor por la autoridad de la Parte Contratante que haya recibido la primera solicitud.</p> <p>3) [Independencia de la protección] Ninguna Parte Contratante podrá denegar la concesión de un derecho de obtentor o limitar su duración por el motivo de que la protección para la misma variedad no ha sido solicitada, se ha denegado o ha expirado en otro Estado o en otra organización intergubernamental.</p> <p>Artículo 14.- Alcance del derecho de obtentor</p> <p>1) [Actos respecto del material de reproducción o de multiplicación] a) A reserva de lo dispuesto en los Artículos 15 y 16, se requerirá la autorización del obtentor para los actos siguientes realizados respecto de material de reproducción o de multiplicación de la variedad protegida:</p> <p>i) la producción o la reproducción (multiplicación),</p> <p>ii) la preparación a los fines de la reproducción o de la multiplicación,</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>debe poder distinguirse claramente por uno o varios caracteres importantes de cualquier otra variedad, cuya existencia sea notoriamente conocida en el momento en que se solicite la protección. Esta notoriedad podrá establecerse por diversas referencias, tales como cultivo o comercialización en curso, inscripción efectuada o en trámite en un registro oficial de variedades, presencia en una colección de referencia o descripción precisa en una publicación. Los caracteres que permitan definir y distinguir una variedad deberán poder ser reconocidos y descritos con precisión.</p> <p>- En la fecha de presentación de la solicitud de protección en un Estado contratante, la variedad</p> <p>* No deberá haber sido ofrecida en venta o comercializada, con el consentimiento del obtentor, en el territorio de dicho Estado -o, si la legislación de ese Estado lo prevé, no haberlo sido desde hace más de un año- y</p> <p>* No deberá haber sido ofrecida en venta o comercializada en el territorio de cualquier otro Estado, con el consentimiento del obtentor, por un período anterior que supere los siguientes plazos: (i) seis años en el caso de las vides, árboles</p>	<p>iii) la oferta en venta,</p> <p>iv) la venta o cualquier otra forma de comercialización,</p> <p>v) la exportación,</p> <p>vi) la importación,</p> <p>vii) la posesión para cualquiera de los fines mencionados en los puntos i) a vi), supra.</p> <p>b) El obtentor podrá subordinar su autorización a condiciones y a limitaciones.</p> <p>2) [Actos respecto del producto de la cosecha] A reserva de lo dispuesto los Artículos 15 y 16, se requerirá la autorización del obtentor para los actos mencionados en los puntos i) a vii) del párrafo 1) a) realizados respecto del producto de la cosecha, incluidas plantas enteras y partes de plantas, obtenido por utilización no autorizada de material de reproducción o de multiplicación de la variedad protegida, a menos que el obtentor haya podido ejercer razonablemente su derecho en relación con dicho material de reproducción o de multiplicación.</p> <p>3) [Actos respecto de ciertos productos] Cada Parte Contratante podrá prever que, a reserva de lo dispuesto en los Artículos 15 y 16, se requerirá la autorización del obtentor para los actos mencionados en los puntos i) a vii) del párrafo 1) a) realizados respecto de productos fabricados directamente a partir de un producto de cosecha de la variedad protegida cubierto por las disposiciones del párrafo 2), por utilización no autorizada de dicho producto de cosecha, a menos que el obtentor haya podido ejercer</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>forestales, árboles frutales y árboles ornamentales, con inclusión, en cada caso, de sus portainjertos, (ii) cuatro años en el caso de otras plantas.</p> <p>- Todo ensayo de la variedad que no contenga oferta de venta o de comercialización no es contrario a la protección. El hecho de que la variedad se haya hecho notoria por medios distintos a la oferta de venta o a la comercialización tampoco se opone al derecho del obtentor a la protección.</p> <p>- La variedad deberá ser suficientemente homogénea, teniendo en cuenta las particularidades que presente su reproducción sexuada o su multiplicación vegetativa.</p> <p>- La variedad deberá ser estable en sus caracteres esenciales, es decir, deberá permanecer conforme a su definición después de reproducciones o multiplicaciones sucesivas o, cuando el obtentor haya definido un ciclo particular de reproducciones o de multiplicaciones, al final de cada ciclo.</p> <p>- La variedad deberá recibir una denominación conforme a lo siguiente:</p>	<p>razonablemente su derecho en relación con dicho producto de cosecha.</p> <p>4) [Actos suplementarios eventuales] Cada Parte Contratante podrá prever que, a reserva de lo dispuesto en los Artículos 15 y 16, también será necesaria la autorización del obtentor para actos distintos de los mencionados en los puntos i) a vii) del párrafo 1) a).</p> <p>5) [Variedades derivadas y algunas otras variedades] a) Las disposiciones de los párrafos 1) a 4) también se aplicarán.</p> <p>i) a las variedades derivadas esencialmente de la variedad protegida, cuando ésta no sea a su vez una variedad esencialmente derivada,</p> <p>ii) a las variedades que no se distingan claramente de la variedad protegida de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 7, y</p> <p>iii) a las variedades cuya producción necesite el empleo repetido de la variedad protegida.</p> <p>b) A los fines de lo dispuesto en el apartado a)i), se considerará que una variedad es esencialmente derivada de otra variedad ("la variedad inicial") si</p> <p>i) se deriva principalmente de la variedad inicial, o de una variedad que a su vez se deriva principalmente de la variedad inicial, conservando al mismo tiempo las expresiones de los caracteres esenciales que resulten del genotipo o de la combinación de genotipos de la variedad inicial,</p> <p>ii) se distingue claramente de la variedad inicial, y</p> <p>iii) salvo por lo que respecta a las diferencias</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>1. La variedad será designada por una denominación destinada a ser su designación genérica. Cada Estado de la Unión se asegurará que, sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 4), ningún derecho relativo a la designación registrada como denominación de la variedad obstaculice la libre utilización de la denominación en relación con la variedad, incluso después de la expiración de la protección.</p> <p>2. La denominación deberá permitir la identificación de la variedad. No podrá componerse únicamente de cifras salvo cuando sea una práctica establecida para designar variedades. No deberá ser susceptible de inducir a error o de prestarse a confusión sobre las características, el valor o la identidad de la variedad o sobre la identidad del obtentor. En particular, deberá ser diferente de cualquier denominación que designe, en cualquiera de los Estados de la Unión, una variedad preexistente de la misma especie botánica o de una especie semejante.</p> <p>3. La denominación de la variedad se depositará por el obtentor en el servicio previsto en el Artículo 30.1b). Si se comprueba que esa denominación no responde a las exigencias del párrafo 2), dicho servicio denegará el registro y</p>	<p>resultantes de la derivación, es conforme a la variedad inicial en la expresión de los caracteres esenciales que resulten del genotipo o de la combinación de genotipos de la variedad inicial.</p> <p>c) Las variedades esencialmente derivadas podrán obtenerse, por ejemplo, por selección de un mutante natural o inducido o de un variante somaclonal, selección de un individuo variante entre las plantas de la variedad inicial, retrocruzamientos o transformaciones por ingeniería genética.</p> <p>Artículo 19.- Duración del derecho de obtentor</p> <p>1) [Duración de la protección] El derecho de obtentor se concederá por una duración determinada.</p> <p>2) [Duración mínima] Esa duración no podrá ser inferior a 20 años a partir de la fecha de concesión del derecho de obtentor. Para los árboles y las vides, dicha duración no podrá ser inferior a 25 años a partir de esa fecha.</p> <p>Artículo 23.- Miembros</p> <p>Las Partes Contratantes son miembros de la Unión.</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>exigirá que el obtentor proponga otra denominación, en un plazo determinado. La denominación se registrará al mismo tiempo que se conceda el título de protección, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 7.</p> <p>4. No se atentará contra los derechos anteriores de terceros. Si, en virtud de un derecho anterior, la utilización de la denominación de una variedad está prohibida a una persona que, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 7), está obligada a utilizarla, el servicio previsto en el Artículo 30.1)b) exigirá que el obtentor proponga otra denominación para la variedad.</p> <p>5. Una variedad sólo podrá depositarse en los Estados de la Unión bajo la misma denominación. El servicio previsto en el Artículo 30.1)b) estará obligado a registrar la denominación así depositada, a menos que compruebe la inconveniencia de esa denominación en su Estado. En ese caso, podrá exigir que el obtentor proponga otra denominación.</p> <p>6. El servicio previsto en el Artículo 30.1)b) deberá asegurar la comunicación a los demás servicios de las informaciones relativas a las denominaciones de variedades, en especial del depósito, registro y anulación de denominaciones.</p>	

Tratado	Extractos relevantes
<p>Todo servicio previsto en el Artículo 30.1)b) podrá transmitir sus observaciones eventuales sobre el registro de una denominación al servicio que la haya comunicado.</p> <p>7. El que, en uno de los Estados de la Unión, proceda a la puesta en venta o a la comercialización del material de reproducción o de multiplicación vegetativo de una variedad protegida en ese Estado, estará obligado a utilizar la denominación de esa variedad, incluso después de la expiración de la protección de esa variedad, siempre que, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 4), no se opongan a esa utilización derechos anteriores.</p> <p>8. Cuando una variedad se ofrezca a la venta o se comercialice, estará permitido asociar una marca de fábrica o de comercio, un nombre comercial o una indicación similar a la denominación registrada de la variedad. Si tal indicación se asociase de esta forma, la denominación deberá, no obstante, ser fácilmente reconocible.</p> <p>http://www.upov.int</p> <p>Costa Rica no aparece como Estado parte en este convenio</p>	

Tratado	Extractos relevantes
<p>Tratado de la OMPI sobre interpretación o ejecución de fonogramas (1996). Ley No. 7967 de 2 de diciembre de 1997</p> <p>Este tratado tutela los derechos de los artistas e intérpretes o ejecutantes y los productores de fonogramas.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties</p>	<p>Artículo 2.-... "fonograma", toda fijación de los sonidos de una ejecución o interpretación o de otros sonidos, o de una representación de sonidos que no sea en forma de una fijación incluida en una obra cinematográfica o audiovisual.</p> <p>Artículo 4.- Trato nacional. 1º-Cada Parte Contratante concederá a los nacionales de otras Partes Contratantes, tal como se definió en el artículo 3.2), el trato que concede a sus propios nacionales respecto de los derechos exclusivos concedidos específicamente en el presente Tratado, y del derecho a una remuneración equitativa previsto en el artículo 15 del presente Tratado.</p> <p>2º-La obligación prevista en el párrafo 1) no será aplicable en la medida en que esa otra Parte Contratante haga uso de las reservas permitidas en virtud del artículo 15.3) del presente Tratado.</p> <p>Artículo 5.- Derechos morales de los artistas intérpretes o ejecutantes</p> <p>1º-Con independencia de los derechos patrimoniales del artista intérprete o ejecutante, e incluso después de la cesión de esos derechos, el artista intérprete o ejecutante conservará, en lo relativo a sus interpretaciones o ejecuciones sonoras en directo o sus interpretaciones o ejecuciones fijadas en fonogramas, el derecho a reivindicar ser identificado como el artista intérprete o ejecutante de sus interpretaciones o ejecuciones excepto cuando la omisión venga dictada por la manera de utilizar la interpretación o ejecución, y el derecho a oponerse a cualquier deformación, mutilación u otra modificación de</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>sus interpretaciones o ejecuciones que cause perjuicio a su reputación.</p> <p>2°-Los derechos reconocidos al artista intérprete o ejecutante de conformidad con el párrafo precedente serán mantenidos después de la muerte, por lo menos hasta la extinción de sus derechos patrimoniales, y ejercidos por las personas o instituciones autorizadas por la legislación de la Parte contratante en que se reivindique la protección. Sin embargo, las Partes Contratantes cuya legislación en vigor en el momento de la ratificación del presente Tratado o de la adhesión al mismo, no contenga disposiciones relativas a la protección después de la muerte del artista intérprete o ejecutante de todos los derechos reconocidos en virtud del párrafo precedente, podrán prever que algunos de esos derechos no serán mantenidos después de la muerte del artista intérprete o ejecutante.</p> <p>3°-Los medios procesales para la salvaguardia de los derechos concedidos en virtud del presente artículo estarán regidos por la legislación de la Parte contratante en la que se reivindique la protección.</p> <p>Artículo 9.- Derecho de alquiler.</p> <p>1°-Los artistas intérpretes o ejecutantes gozarán del derecho exclusivo de autorizar el alquiler comercial al público del original y de los ejemplares de sus interpretaciones o ejecuciones fijadas en fonogramas, tal como establezca la legislación nacional de las Partes Contratantes, incluso después de su distribución realizada por el artista intérprete o ejecutante o con su autorización.</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>2º-Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 1), una Parte Contratante que al 15 de abril de 1994 tenía y continúa teniendo vigente un sistema de remuneración equitativa para los artistas intérpretes o ejecutantes por el alquiler de ejemplares de sus interpretaciones o ejecuciones fijadas en fonogramas, podrá mantener ese sistema a condición de que el alquiler comercial de fonogramas no dé lugar a un menoscabo considerable de los derechos de reproducción exclusivos de los artistas intérpretes o ejecutantes.</p> <p>Declaración concertada respecto de los Artículos 2.e), 8, 9, 12 y 13: Tal como se utilizan en estos Artículos, las expresiones "copias" y "original y copias", sujetas al derecho de distribución y al derecho de alquiler en virtud de dichos Artículos, se refieren exclusivamente a copias fijadas que pueden ponerse en circulación como objetos tangibles (en esta declaración concertada, la referencia a "copias" debe ser entendida como una referencia a "ejemplares", expresión utilizada en los Artículos mencionados).</p> <p>Artículo 13.- Derecho de alquiler</p> <p>1º-Los productores de fonogramas gozarán del derecho exclusivo de autorizar el alquiler comercial al público del original y de los ejemplares de sus fonogramas incluso después de su distribución realizada por ellos mismos o con su autorización.</p> <p>2º-Sin perjuicio de lo dispuesto en el párrafo 1), una Parte Contratante que al 15 de abril de 1994 tenía y continúa teniendo vigente un sistema de remuneración equitativa para los productores de fonogramas por el alquiler de ejemplares de sus fonogramas, podrá mantener ese sistema a</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>condición de que el alquiler comercial de fonogramas no dé lugar a un menoscabo considerable de los derechos de reproducción exclusivos de los productores de fonogramas. *</p> <p>* Declaración concertada respecto de los Artículos 2.e), 8, 9, 12 y 13: Tal como se utilizan en estos Artículos, las expresiones "copias" y "original y copias", sujetas al derecho de distribución y al derecho de alquiler en virtud de dichos Artículos, se refieren exclusivamente a copias fijadas que pueden ponerse en circulación como objetos tangibles (en esta declaración concertada, la referencia a "copias" debe ser entendida como una referencia a "ejemplares", expresión utilizada en los Artículos mencionados).</p>
<p>Convenio sobre la distribución de señales de satélites portadoras de programas (1974). Ley No. 7829 de 22 de setiembre de 1998</p> <p>Este tratado regula la obligación de los Estados Contratantes de tomar todas las medidas adecuadas y necesarias para impedir que los nacionales de cada Estado contratante distribuyan cualquier señal derivada portadora de un programa, por medio de un distribuidor a quien no esté destinada, si ésta se ha transmitido a través de un satélite.</p> <p>Cada Estado Contratante definirá la duración temporal de esta protección mediante sus leyes nacionales, cuando la limitación</p>	<p>Artículo 1.-</p> <p>A efectos del presente Convenio, se entenderá por:</p> <p>i) "señal", todo vector producido electrónicamente y apto para transportar programas;</p> <p>ii) "programa", todo conjunto de imágenes, de sonidos, o de imágenes y sonidos, registrados o no, e incorporado a señales destinadas finalmente a la distribución;</p> <p>iii) "satélite", todo dispositivo situado en el espacio extraterrestre y apto para transmitir señales;</p> <p>iv) "señal emitida", toda señal portadora de un programa, que se dirige hacia un satélite o pasa a través de él;</p> <p>v) "señal derivada", toda señal obtenida por la modificación de las características técnicas de la</p>

Tratado	Extractos relevantes
<p>temporal proceda. Los Estados contratantes deben comunicar por escrito al Secretario General de las Naciones Unidas dicha duración en el momento de la ratificación, de la aceptación o de la adhesión, o en un plazo de seis meses contados a partir de la entrada en vigor de dicha ley o de su modificación, si fuera posterior al Tratado.</p> <p>http://www.wipo.int/treaties</p>	<p>señal emitida, haya habido o no una fijación intermedia o más;</p> <p>vi) "organismo de origen", la persona física o jurídica que decide qué programas portarán las señales emitidas;</p> <p>vii) distribuidor", la persona física o jurídica que decide que se efectúe la transmisión de señales derivadas al público en general o a cualquier parte de él;</p> <p>viii) "distribución", toda operación con la que un distribuidor transmite señales derivadas al público en general o a cualquier parte de él.</p> <p>Artículo 2.-</p> <p>1o.- Cada uno de los Estados Contratantes se obliga a tomar todas las medidas adecuadas y necesarias para impedir que, en o desde su territorio, se distribuya cualquier señal portadora de un programa, por un distribuidor a quien no esté destinada la señal, si esta ha sido dirigida hacia un satélite o ha pasado a través de un satélite. La obligación de tomar esas medidas existirá cuando el organismo de origen posea la nacionalidad de otro Estado Contratante y cuando la señal distribuida sea una señal derivada.</p> <p>2o.- En todo Estado Contratante, en que la aplicación de las medidas a que se refiere el párrafo anterior esté limitada en el tiempo, la duración de aquella será fijada por sus leyes nacionales. Dicha duración será comunicada por escrito al Secretario General de las Naciones Unidas en el momento de la ratificación, de la aceptación o de la adhesión, o, si la ley nacional que la establece entrara en vigor o fuera</p>

Tratado	Extractos relevantes
	<p>modificada ulteriormente, dentro de un plazo de seis meses contados a partir de la entrada en vigor de dicha ley o de su modificación.</p> <p>3o.- La obligación prevista en el párrafo 1 del presente artículo no será aplicable a la distribución de señales derivadas procedentes de señales ya distribuidas por un distribuidor al que las señales emitidas estaban destinadas.</p>

BIBLIOGRAFÍA

1. Material bibliográfico:

- a. BERMEJO (Manuel). El marco legal de la franquicia: contenidos y legislación aplicable. Madrid, España. Instituto de Empresa. 2000.
- b. BROSETA PONT (Manuel). Manual de Derecho Mercantil. Madrid, España. Editorial Tecnos S.A. 1994.
- c. FUENTES VARGAS (Bernal). El Contrato de Franchising: El Contrato de Franquicia Comercial. San José, Costa Rica. IJSA. 1995.
- d. GALLEGO SANCHEZ (Esperanza). La Franquicia. Madrid, España. Editorial Trivium S.A. 1991.
- e. GARRIDO (José María). Código Uniforme de Comercio de los Estados Unidos. Madrid: Closas-Orcoyen, S.L., 2002.
- f. INSTITUTO INTERNACIONAL PARA LA UNIFICACIÓN DE DERECHO PRIVADO (Unidroit). Guía para los Acuerdos de Franquicia Principal Internacional. Roma, 2005.
- g. LÓPEZ GUZMÁN (Fabián). El Contrato de Franquicia Internacional. Colombia. Editorial Temis S.A. 2008.
- h. MARZORATI (Oswaldo). Sistemas de distribución comercial: distribución, concesión y franquicia comercial. Buenos Aires, Argentina, Astrea, 1990.

2. Sitios Web consultados entre noviembre 2009 y enero de 2010:

- a. www.proargentina.gov.ar/documentos/bib_proargentina/Estudios_Regionales_-_Centroamerica_-_Capitulo_I.pdf
- b. www.poderjudicial.go.cr/escuelajudicial/DOCS/revistajudicial/RevJud87/007-contratofranquiciacomercial.htm
- c. www.uaca.ac.cr/actas/2007/Acta40/latinoamericano/comercioTecnologias.pdf
- d. www.revistasumma.com/contenido/articulos/144/1/Franquicias/Page1.html
- e. <http://mercadeo.com/archivos/T-Franquicias.pdf>
- f. www.comex.go.cr
- g. www.franquiciascolombianas.com
- h. www.franquicias-colombia.com
- i. www.tormo.com.co
- j. www.gaa.com.mx/articulo/41/franquicias-en-mexico-consideraciones-legales/
- k. www.franquiciasenmexico.com.mx
- l. www.franquiciashoy.com/
- m. www.franquiciasdemexico.org/
- n. www.franchiselaw.net/startups/usfranchiselawbasics.html
- o. www.franchising.com
- p. www.promomadrid.com/tie/files/documents/franquicias_usa_07.pdf
- q. www.sevenfiguremastermindteam.com/joellloyd/articles/franchising-wiki-608/?c=4153
- r. www.nasaa.org/content/Files/UniformFranchiseOfferingCircular.doc
- s. www.franchise.org
- t. www.pgr.go.cr/scij/index_pgr.asp
- u. <http://www.ftc.gov/bcp/franchise/netfran.shtm>
- v. <http://www.ftc.gov/bcp/franchise/netfran.shtm>

- w. http://www.ag.ny.gov/bureaus/investor_protection/franchise/franchise.html#laws
- x. http://www.leg.state.fl.us/STATUTES/index.cfm?App_mode=Display_Statute&URL=Ch0559/titl0559.htm
- y. http://www.leg.state.fl.us/STATUTES/index.cfm?App_mode=Display_Statute&URL=Ch0559/titl0559.htm
- z. http://www.leg.state.fl.us/STATUTES/index.cfm?App_mode=Display_Statute&URL=Ch0559/titl0559.htm
- aa. http://www.oag.state.tx.us/consumer/bizops.shtml#law_says
- bb. <http://www.leginfo.ca.gov/cgi-bin/displaycode?section=corp&group=31001-32000&file=31110-31125>
- cc. <http://www.leginfo.ca.gov/cgi-bin/displaycode?section=corp&group=31001-32000&file=31100-31109.1>

3. Normativa de Colombia, México, Estados Unidos, Unión Europea, Centroamérica

Colombia:

- i. Código Civil;
- ii. Código de Comercio;
- iii. Constitución Política de la República de Colombia;
- iv. Decreto número 1900, en cuanto al régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y marcas, patentes, licencias y regalías de Cartagena.

México:

- i. Ley de Propiedad Industrial;
- ii. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

- iii. Ley de la Propiedad Industrial;
- iv. Código Civil Federal;
- v. Ley General de Sociedades Mercantiles.

Estados Unidos de América:

- i. Uniform Franchise Offering Circular;
- ii. Federal Trade Commission, Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunity Ventures;
- iii. FTC Franchise Rule
- iv. Florida Statutes
 - v. Texas Business Opportunities Act
- vi. Corporations Code
- vii. New York State Franchise Act
- viii. New York Franchise Regulations

Unión Europea:

- i. Código Deontológico Europeo de la Franquicia;
- ii. Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea;
- iii. Reglamento (CE) N° 2790/1999 de la Comisión de 22 de diciembre de 1999 relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas;
- iv. Reglamento (CE) N° 40/94 del Consejo Europeo.

Centroamérica:

- i. Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica, Estados Unidos y República Dominicana;
- ii. Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos de El Salvador;
- iii. Código de Comercio: Decreto No. 61. República de El Salvador;
- iv. Ley N° 35 - Disposiciones sobre Propiedad Intelectual de Guatemala;
- v. Reglamento de la Ley de Propiedad Industrial de Guatemala;
- vi. Código de Comercio de Guatemala;
- vii. Decreto No. 59. República de Honduras;
- viii. Ley de Representación, Distribución y Agentes de Empresas de Honduras;
- ix. Código de Comercio de Honduras;
- x. Ley de Propiedad Industrial de Honduras;
- xi. Reglamento de la Ley de Equidad Fiscal de Nicaragua;
- xii. Ley de Promoción de Inversiones Extranjeras No. 344 de Nicaragua;
- xiii. Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos No. 380 de Nicaragua;
- xiv. Ley de Patentes de Invención, Modelo de Utilidad y Diseños Industriales No. 354 de Nicaragua;
- xv. Ley N° 35 - Disposiciones sobre Propiedad Intelectual de Panamá;
- xvi. Código de Comercio de Panamá.