

Guía: Licencias, Transferencias y Franquicias de Marca

Cómo tu marca puede generar ingresos como un activo

Base360 · Guía práctica actualizada 2026

Tu marca es un activo, no solo un nombre

Una marca registrada es un bien con valor económico: además de usarla, puedes venderla, cederla, licenciarla, franquiciarla, darla en garantía o heredarla. Bien gestionada, tu marca puede convertirse en una fuente de ingresos y en un instrumento para crecer sin renunciar a su titularidad. En Chile, estos actos se enmarcan en la Ley 19.039 y se gestionan ante INAPI.

Las principales figuras

- **Licencia:** autorizas a un tercero a usar tu marca manteniendo tú la titularidad. Puedes definir el alcance: clases, territorio, exclusividad, plazo y regalías. Es la vía típica para generar ingresos recurrentes sin desprenderte de la marca.
- **Transferencia o cesión:** transfieres la titularidad de la marca a otra persona o empresa, de forma total o parcial. Quien la recibe pasa a ser el nuevo titular con todos los derechos asociados.
- **Franquicia:** modelo de negocio en el que, junto con la licencia de marca, entregas un sistema operativo completo (know-how, imagen, procesos) a cambio de una contraprestación. Va más allá de la marca, pero la marca es su núcleo.
- **Prenda o garantía:** la marca puede constituirse en garantía de obligaciones, aprovechando su valor patrimonial.

Por qué inscribir el acto ante INAPI

Para que una licencia, cesión o gravamen sea oponible a terceros conviene inscribirlo en el registro de INAPI. La inscripción da publicidad y seguridad jurídica: deja constancia oficial de quién puede usar la marca y bajo qué condiciones, lo que evita conflictos y protege tanto al titular como al licenciatario o cesionario.

Qué debe contener un buen contrato

- **Identificación de la marca:** qué marca y en qué clases se licencia o transfiere, con su número de registro.
- **Alcance:** uso permitido, exclusividad o no, control de calidad y límites.
- **Territorio:** dónde puede usarse la marca.
- **Plazo:** duración del acuerdo y causales de término.
- **Contraprestación:** monto, forma de pago y periodicidad de las regalías, cuando corresponda.

Recomendaciones

- **Formalidad:** todo acuerdo sobre la marca debe constar por escrito y con condiciones claras.
- **Control de calidad:** en las licencias, define mecanismos de control de calidad para proteger la reputación de tu marca.
- **Vigencia:** mantén vigente el registro: sin marca vigente, estos actos pierden respaldo.

Una marca bien gestionada trabaja para ti: licenciar, transferir o franquiciar transforma tu identidad en un activo que genera valor e ingresos.

Contenido informativo de Base360 elaborado a partir de fuentes oficiales (INAPI y Ley 19.039). Cada contrato debe adaptarse al caso; para operaciones relevantes, consulta a un abogado. No constituye asesoría legal para un caso particular.