

MODELO DE CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN DE SOFTWARE



En el modelo de Contrato de Distribución de Software el titular de los derechos de propiedad intelectual de programa o aplicación informática cede los derechos de su uso a un distribuidor que los revende a los clientes finales (Licenciarios). Como contraprestación, en este tipo de Contrato se establece que el Licenciante reciba una cantidad inicial por la cesión de los derechos y unos royalties sobre cada una de las licencias de software vendidas por el Distribuidor en el territorio asignado. El **Contrato** incluye también algunas cláusulas para asegurar al Licenciario el control de las licencias de software otorgadas por el Distribuidor, así como un buen uso de los Derechos de Propiedad Intelectual que se ceden.

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN DE SOFTWARE

FECHA:

DE UNA PARTE,

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

Y DE OTRA,

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

PRÉAMBULO

POR CUANTO, la Empresa es propietaria de cierto programa informático conocido como [insertar nombre].

POR CUANTO, la Empresa ha acordado nombrar al Distribuidor como su distribuidor exclusivo para distribuir en el Territorio (según se define más adelante) en los términos y condiciones que se describen a continuación.

LAS PARTES ACUERDAN lo siguiente:

1. DEFINICIONES

En este Contrato, a menos que el contexto requiera lo contrario, las siguientes expresiones tienen los siguientes significados:

"Día natural" significa cualquier día, incluyendo sábados, domingos o festivos en el Territorio.

"Derechos de Propiedad Intelectual" significa patentes, marcas registradas, marcas de servicio, diseños registrados, código fuente, solicitudes para cualquiera de los anteriores, derechos de autor, derechos de diseño, conocimientos técnicos, información confidencial, nombres y marcas comerciales, y cualquier otro derecho similar que esté protegido en cualquier país.

"Licenciario" significa una persona o empresa situada en el Territorio que ha adquirido la licencia para utilizar el Software distribuido por el Distribuidor y ser parte en un Contrato de Software con la Empresa, en relación al Software.

"Descripción del Producto" significa la descripción del producto de Software que incluye la instalación y funciones de la misma suministradas por la Empresa al Distribuidor.

"Software" significa el software [insertar nombre] de la Empresa y todas las modificaciones, mejoras y cambios, así como las ampliaciones proporcionadas por la Empresa y puestas a disposición del Distribuidor de conformidad con este Contrato.

"Contrato de Licencia de Software" significa el contrato de licencia de software entre el Distribuidor y los Licenciarios para utilizar el software conocido como [insertar nombre].

"Materiales de Software" significa el Software y la Descripción del Producto.

"Materiales Fuente" significa todos los diagramas lógicos, diagramas de flujo, representaciones ortográficas, algoritmos, rutinas, sub-rutinas, utilidades, módulos, estructuras de archivos, hojas de codificación, listas de códigos fuente, especificaciones funcionales, especificaciones del programa y todos los demás materiales y documentos necesarios para permitir que un programador razonablemente capacitado mantenga, modifique y mejore el software en cuestión, sin referencia a ninguna otra persona o documentación.

"Servicios de Soporte" significa los servicios de soporte de software proporcionados por el Distribuidor a los Licenciarios.

"Territorio" significa [insertar país/países o región/regiones] para el cual la Empresa concede al Distribuidor la exclusividad para el uso del software.

"Año" significa cualquier período de 12 meses o cualquier aniversario de esa fecha en este Contrato.

"Código de Producto" significa un código único compuesto de [insertar descripción del código de producto] que permite a los Licenciarios usar el Software, una vez que han firmado el Contrato de Licencia de Software con el Distribuidor.

2. NOMBRAMIENTO

- 2.1 La Empresa nombra en virtud de este Contrato al Distribuidor, y el Distribuidor acuerda actuar como distribuidor exclusivo de la Empresa para distribuir los Materiales de Software a través de canales online y offline en el Territorio. La Empresa concede al Distribuidor en el plazo de duración del Contrato un derecho exclusivo para distribuir y vender el Software en forma de [*inserte tipo de soporte de software*] a los Licenciarios dentro del Territorio. Dichos derechos serán exclusivos para el Distribuidor, y la Empresa no permitirá que terceros distribuyan los Materiales de Software a otros usuarios dentro del Territorio.
- 2.2 El Distribuidor no tendrá derecho a ceder o subcontratar ninguno de sus derechos u obligaciones en virtud del presente Contrato ni designar a ningún agente para llevar a cabo tales obligaciones.
- 2.3 El Distribuidor declara y garantiza a la Empresa que tiene la capacidad y experiencia para llevar a cabo las obligaciones asumidas en este Contrato y que en virtud de de este Contrato no incumplirá ninguna obligación expresa o implícita con cualquier tercero vinculante.

3. DURACIÓN

El presente Contrato comenzará el [*insertar la fecha*] ("Fecha Efectiva"), y se prolonga por un período inicial de [*insertar número, usualmente 5*] años, a menos que se termine antes de lo previsto en este Contrato. El período de este Contrato se renovará automáticamente por [*insertar número, usualmente 1*] año en cada aniversario de la Fecha Efectiva, a menos que una de las partes notifique previamente a la otra parte por escrito [*insertar número, usualmente 30*] días naturales antes de la Fecha Efectiva o cualquier fecha de aniversario siguiente.

4. ENTREGA DE LOS PRODUCTOS

- 4.1 Al realizar pedidos a la Empresa, el Distribuidor deberá describir claramente el Software y la cantidad solicitada de cada Producto. Las órdenes no serán vinculantes hasta que sean aceptadas por escrito por la Empresa. La Empresa se compromete a que la notificación por escrito de la aceptación se realizará dentro de los siguientes [*insertar número, usualmente 3*] días naturales a partir de la fecha de recepción de los pedidos.
- 4.2 La Empresa proporcionará al Distribuidor las Claves de Producto para cada pedido dentro de los siguientes [*insertar número, normalmente 3*] días naturales a partir de la fecha de aceptación de los pedidos.

.....

Esta es una muestra del Contrato de Distribución de Software.

Para obtener más información sobre este contrato clic en:



[CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN DE SOFTWARE](#)

GUÍA DE USO

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

FECHA

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

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

PARTES

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

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

CLÁUSULAS

Cláusulas con diferentes alternativas: elección de la más favorable

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

Cláusulas con espacios en blanco para completar

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

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

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

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

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

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

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

Cláusula de Notificaciones

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

Ejemplo de Cláusula de Notificaciones:

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

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

ANEXOS

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

FIRMAS

Personas que firman

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

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

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

Lugar y fecha de la firma

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

Número de ejemplares

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

RECOMENDACIONES GENERALES

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

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

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

AVISO LEGAL

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

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

CONTRATOS Y DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

CONTRATOS MERCANTILES

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

CONTRATOS DE LICENCIA Y FRANQUICIA

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

CONTRATOS LABORALES

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

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

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

DOCUMENTOS PARA CREAR EMPRESAS

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

DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

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

Compra Online

www.globalnegotiator.com
info@globalnegotiator.com



GLOBALMARKETING
Publicaciones de empresa