

MODELO DE CONTRATO INTERNACIONAL DE DISTRIBUCIÓN DE SOFTWARE



En el Contrato Internacional de Distribución de Software, el propietario de un programa de Software (Licenciante) cede de forma exclusiva, para un territorio determinado (normalmente un país), los derechos de explotación del software a un tercero (Distribuidor) que a su vez los vende a los usuarios finales (Licenciatarios). Como contraprestación, el Licenciante recibe 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 Licenciatario 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.

Este contrato también está disponible en el idioma **inglés**.

CONTRATO INTERNACIONAL 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.

5. REMUNERACIÓN

- 5.1 El Distribuidor acuerda pagar a la Empresa los precios de compra, regalías y honorarios aplicables a los Productos que se establecen en el Anexo 1 ("Precio de Compra") de este Contrato.

5.2 En cada fecha de aniversario anual de este Contrato se llevará a efecto una revisión de los Precios de Compra. Las Partes se comprometen a negociar de buena fe los nuevos precios de compra y acordar la nueva lista de precios, al menos [insertar número, por lo general 30] días naturales antes de la fecha de su entrada en vigor.

5.3 A menos que las Partes acuerden otra cosa por escrito, El Distribuidor pagará a la Empresa, en la cuenta bancaria mencionada a continuación, el Precio de Compra para cualquier Producto en un plazo de [insertar número, usualmente 30 días] días naturales, a partir de la fecha de entrega del Producto.

Cuenta bancaria de la Empresa:

Banco:Dirección
Cuenta bancaria.....; IBAN:; SWIFT:

5.4 El Precio de Compra se pagará en [insertar moneda].

5.5 En el momento del pago del Precio de Compra con respecto a cualquier Contrato de Licencia de Software, el Distribuidor proporcionará a la Compañía una copia del Contrato al que se refiere el pago.

5.6 Si el Distribuidor no realiza de forma continuada pagos a la Empresas en la fecha acordada, o si las Partes no se ponen de acuerdo sobre una nueva lista de precios de compra cuando corresponda, la Empresa, sin perjuicio de cualquier otro derecho o recurso disponible que le corresponda tendrá derecho a:

5.6.1 suspender el cumplimiento de sus obligaciones bajo este Contrato sin que de ello se derive responsabilidad con el Distribuidor o sus Licenciarios;

5.6.2 Suspender inmediatamente el derecho del Distribuidor a entrar en cualquier otro Contrato de Licencia de Software hasta que se efectúe el pago total; y

5.6.3 Cobrar intereses al Distribuidor sobre cualquier cantidad vencida desde la fecha de vencimiento hasta la fecha de pago a una tasa anual igual al promedio anual de la tasa de interés de referencia cotizada por la principal institución financiera de [indicar el país de la Empresa].

5.7 Este Artículo 5 permanecerá vigente a la terminación, por cualquier motivo, de este Contrato.

.....

Ésta es una muestra de 4 páginas de 18 del Contrato Internacional de Distribución de Software.

Si desea obtener más información sobre este Contrato haga clic en:

 [CONTRATO INTERNACIONAL DE DISTRIBUCION 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 siguiente 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.

MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES



CONTRATOS INTERNACIONALES EN ESPAÑOL

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría
- Contrato Internacional de Transferencia de Tecnología
- Contrato Internacional de Licencia de Marca
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato de Agente de Compras Internacional
- Contrato de Servicios Logísticos
- Contrato de Exportación
- Contrato de Confidencialidad
- Contrato de Trabajo para Expatriado
- Memorándum Entendimiento Distribución Internacional
- Memorándum de Entendimiento para Joint Venture
- **Pack 10 Contratos en Español**
- **Pack Todos los Contratos en Español**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN INGLÉS

- International Sale Contract
- International Distribution Contract
- International Commercial Agency Contract
- International Sales Representative Agreement
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Joint Venture Contract
- International Strategic Alliance Agreement
- International Franchise Contract
- International Services Contract
- International Consulting Contract
- International Technology Transfer Agreement
- International Trademark License Agreement
- International Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- International Buying Agent Contract
- Logistics Services Contract
- Export Contract
- Confidentiality Agreement
- Expatriate Contract of Employment
- Memorandum Understanding International distribution
- Memorandum of Understanding for Joint Venture
- **Pack 10 Contracts in English**
- **Pack All Contracts in English**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN FRANCÉS

- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d'Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d'Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat de Confidentialité
- Protocole d'Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d'Accord pour Joint Venture Internationale
- **Pack Tous les Contrats en Français**



CONTRATOS INTERNACIONALES EN ALEMÁN

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint Venture Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Absichserklärung Internationalen Vertriebsvertrag
- Absichserklärung Joint Venture
- **Pack Alle Verträge in Deutscher**

