



**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales Escuela de Mercadeo**

**Análisis y elaboración de un contrato de distribución de programas  
informáticos entre un programador dominicano y un distribuidor en Puerto**

**Rico.**

**Sustentante:**

**Aidely Elide Luna Oviedo 2011-2325**

**Asesores:**

**Nathanael Concepción**

**Shantal Espinal**

**Monografía para Optar por el Título de Licenciada en Negocios  
Internacionales**

**Distrito Nacional, República Dominicana**

**Agosto 2015**

## Índice

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	4
<b>DEDICATORIA</b> .....	5
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	6
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	7
<b>CAPITULO I</b> .....	8
<b>1. ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE REP. DOM. Y PUERTO RICO.</b> .....	8
1.1 Reseña histórica.....	8
<b>CAPITULO II</b> .....	11
<b>2. RELACIÓN COMERCIAL ENTRE REP. DOM. Y PUERTO RICO</b> .....	11
2.1 Relación Comercial actual entre Rep. Dom. Y Puerto Rico .....	11
2.2 Perfil Comercial De Republica Dominicana.....	13
2.3 Perfil Comercial de Puerto Rico.....	16
<b>CAPITULO III</b> .....	18
<b>3. ESTRUCTURA DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES</b> .....	18
3.1 Contratos de programas informáticos .....	18
3.1.1 Ley de propiedad intelectual .....	19
3.1.2 Cláusulas específicas de contratos de programas informáticos .....	19
3.2 Contrato de distribución .....	20
3.3 Análisis de las Clausulas de un Contrato de Distribución de Software o Programas informáticos.....	21
<b>CAPITULO IV</b> .....	25
<b>4. REQUISITOS Y CLAUSULAS BÁSICAS DEL CONTRATO DE CONCESIÓN O DISTRIBUCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL</b> .....	25
4.1 Requisitos y clausulas básicas del contrato de concesión o distribución comercial internacional determinados por Giménez y que se consideran imprescindibles .....	25
4.2 Requisitos que deben darse para poder hablar de un contrato internacional .....	25
a) Consentimiento de los contratantes.....	25
b) Objeto cierto que sea materia del contrato.....	26
c) Causa de la obligación que se establezca.....	26
4.3 Aspectos a tener en cuenta a la hora de suscribir un contrato internacional.....	27
4.4 Características principales de la Contratación Internacional .....	29
4.5 Documentos preparatorios para la formación de un contrato internacional.....	30

<b>CAPITULO V</b> .....	36
<b>5. CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL</b> .....	36
5.1 Contrato de Distribución Internacional de Programas Informáticos o Software .....	36
<b>CONCLUSIÓN</b> .....	44
<b>RECOMENDACIONES</b> .....	46
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b> .....	48
<b>ANEXOS</b> .....	51

## **AGRADECIMIENTOS**

Debo agradecer en primer lugar a Dios que me dio la fuerza para dar cada paso y me permitió aprender de cada obstáculo y me enseñó vencerlos. Gracias a mis padres Arturo Alexis Luna Sánchez y Griselda Elizabeth Oviedo González que aunque a veces no comprendían porque pasaba tanto tiempo haciendo tarea no dudaron para brindarme su apoyo incondicional.

Agradezco a mis abuelos Dolores Cabrera, Matilde González, Eduardo Luna y Kirsy Sánchez, quienes siempre tenían una palabra de aliento y un voto de fe en todo lo que hacía, además de aportar de la forma que fuera posible, así como mis tíos en especial a Ramón Luna, Glenney Mariñez y Yasorys Cabrera.

A mi esposo quien nunca dudo para acompañarme en este camino, trasnochándose y dándome ánimos para superar cada circunstancia.

Gracias a todos los maestros que formaron parte de mi formación académica a aquellos que lo realizaban con vocación y dedicación, así como aquellos que no fueron tan dedicados de los que también aprendí no solo actividades o cuestiones académicas sino también cosas de la vida profesional.

A mis asesores Nathanael Concepción y Shantal Espinal que fueron excelentes maestros y no dudaron en compartir sus conocimientos para el crecimiento de sus alumnos así como el apoyo a los mismos.

## **DEDICATORIA**

Este proyecto se lo dedico a todos aquellos que tuvieron fe en mí, a mis padres Arturo Luna y Griselda Oviedo que se esforzaron para que esto fuera posible, a mis abuelos en especial a Eduardo Luna que siempre me ofrece su amor y confianza, a Dolores Cabrera que a pesar de que no podrá ver este logro sé que lo deseaba tanto como yo y estaría feliz de verlo y celebrarlo conmigo, a Matilde González que estuvo siempre dispuesta a levantarse temprano para apoyarme y a prepararme sus mejores platillos para complacerme, por ultimo a mi esposo Peggy Manuel Martínez y a mi tío Ramón Luna que nunca dijeron no.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

En vista de que muchos contratos internacionales son firmados sin una evaluación previa del mismo, que compruebe que se ha contemplado lo esencial para proteger los intereses de las partes y en caso de existir cualquier conflicto se pueda acudir al instrumento legal que permita solucionar y continuar con las relaciones comerciales, por tanto se hace necesario la participación de uno de los negociadores en la creación o elaboración del mismo. Por cuanto en la presente monografía se analizó y elaboro un contrato de distribución de programas informáticos entre un programador dominicano y un distribuidor puertorriqueño, para la que se utilizaron fuentes documentales de autores que habían evaluado y analizado cosas similares, y se encontró que cada negociación es individual por lo tanto es importante analizar cada situación de forma diferente y adaptándose a la realidad de la negociación, así como utilizar cláusulas que permitan que en caso de haber conflictos saber a qué ley acudir y que método utilizar, pero principalmente que el contrato este tan claro que no dé lugar a situaciones de no conformidad.

## INTRODUCCIÓN

El Contrato Internacional es un documento legal que recoge o resume toda la información de un trato, acuerdo o negociación entre dos naciones, que sirve como aval de lo pactado. Este instrumento debe ser elaborado con sumo cuidado tomando en cuenta las especificaciones de cada caso ya que cada transacción es distinta, de tal forma que no se quede ninguna información sin ser asentada en el instrumento.

La función principal de un contrato internacional es servir de herramienta para que las partes puedan acudir al mismo, en caso de tener una duda de lo pactado o en caso de tener conflicto o incumplimiento de lo establecido, saber de qué forma resolverlo y que el mismo no tenga consecuencias negativas para los involucrados y que puedan mantener las relaciones comerciales. Por tanto en la creación del mismo no solo se debe delegar en un abogado sino que debe participar uno de los negociadores e incluso poder elaborarlo, para velar por que todo lo negociado se contemple.

La monografía tiene la siguiente estructura en el capítulo 1, se presentan antecedentes de las relaciones comerciales entre Rep. Dom. y Puerto Rico, en el capítulo 2, relación comercial actual entre Rep. Dom. y Puerto Rico, en el capítulo 3, estructura de los contratos internacionales, capítulo 4, requisitos y cláusulas básicas del contrato de concesión o distribución comercial internacional y por último en el capítulo 5, la elaboración de un contrato de distribución internacional de programas informáticos.

## CAPITULO I

### 1. ANTECEDENTES DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE REP. DOM. Y PUERTO RICO.

#### 1.1 Reseña histórica

“La República Dominicana y Puerto Rico son dos pueblos vecinos con una larga tradición de intercambio comercial y cultural. La relación entre estas dos islas tiene su comienzo en la era y civilización precolombina. Los indígenas Tainos llegaron a la actual República Dominicana procedente desde Venezuela, pasando por Puerto Rico antes de llegar a suelo dominicano. Esa relación entre ambas islas se mantuvo viva durante la era colonial comenzando con la colonia española de San Juan Bautista (actualmente Puerto Rico) al ser fundada por Ponce de León tras ser ordenado en Santo Domingo a que estableciera una villa en esa isla. El propósito era de instalar una base naval para facilitar a los españoles la vigilancia y protección del Canal de la Mona de los piratas que comúnmente atacaban las carabelas españolas que utilizaban la ruta marítima Santo Domingo – España. Durante el primer medio siglo colonial esta ruta se mantuvo como la más importante entre España y América. Con el paso de los años el intercambio con Puerto Rico se ha mantenido vigente debido a la cercanía geográfica, y lo único que ha cambiado ha sido el incremento en la importancia de esta conexión para ambos países.” (Economista Dominicano, 2010).

“El intercambio comercial entre República Dominicana y Puerto Rico ha sido históricamente muy activo. La historia de finales del siglo XIX y principios del siglo pasado establece lazos

comerciales, culturales y laborales sustentados en la producción e intercambio a través de la industria azucarera y en el comercio de mercancías.

La cercanía geográfica entre el Estado dominicano y Borinquén, en un contexto que ubica realidades sociales, políticas y económicas diferentes, es aprovechada para no solo impulsar el comercio e intercambio de negocios, sino también para estrechar los lazos culturales entre ambos pueblos.” (El histórico intercambio entre República Dominicana y Puerto Rico, 2013).

República Dominicana y Puerto Rico tiene una historia comercial incluso desde antes de sus comienzos y fundación de naciones como tal, que se ha mantenido a lo largo de los años y que sin duda alguna va a continuar debido a que tiene muchas ventajas para poder negociar, como su ubicación geográfica y si bien es cierto que son culturalmente diferentes, no son culturas totalmente aisladas sino que se pueden encontrar algunas similitudes, además de que pueden ser comprendidas fácilmente entre los dos países.

Estas dos naciones reconocen la importancia comercial entre ellas y firmaron un acuerdo de cooperación en el que establecen lo siguiente:

“La República Dominicana y Puerto Rico comparten una tradición de amistad, democracia, libre empresa y cooperación económica y cultural que debe fomentarse, ampliarse y fortalecerse, por lo que en 1999, Firmaron Acuerdo de Cooperación, intercambio y ayuda mutua entre el Centro Dominicano de Promoción de exportaciones y Cámara de Comercio de Puerto Rico.

En el campo de la cooperación económica, el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones y la Cámara de Comercio de Puerto Rico entienden que tienen una responsabilidad especial de promover el comercio, las inversiones, el intercambio de información y otras formas de

cooperación económica en beneficio de sus respectivas organizaciones y del desarrollo económico de ambos países.

Ambas instituciones reconocen también que pueden y deben ejercer unas funciones de coordinación y enlace entre empresarios, inversionistas y oficiales de gobierno de sus respectivos países, que puedan ser particularmente efectivas en promover los objetivos antes indicados.

Ambas instituciones en mutuo acuerdo e interés proclaman los siguientes artículos de intercambio, cooperación y ayuda mutua:

Artículo 1: Incrementar los lazos ya existentes en las áreas de economía, comercio y producción.

Artículo 2: Promover misiones comerciales y colaborar con inversionistas y empresarios visitantes para identificar y desarrollar proyectos de negocio.

Artículo 3: Fomentar exposiciones y exhibiciones de productos de un país en el otro.

Artículo 4: Promover y facilitar la cooperación y la transferencia de tecnología empresarial.

Artículo 5: Procurar un intercambio intenso de información comercial para contribuir al incremento del desarrollo de las relaciones bilaterales entre ambos países. ” (CEI-RD, 2015).

## CAPITULO II

### 2. RELACIÓN COMERCIAL ENTRE REP. DOM. Y PUERTO RICO

#### 2.1 Relación Comercial actual entre Rep. Dom. Y Puerto Rico

“El presidente de la Cámara Puertorriqueña de Comercio de la República Dominicana, William Calderón Martínez, resaltó el martes 14 de Julio del 2015 el fortalecimiento que han experimentado las relaciones comerciales y el clima de negocios entre la República Dominicana y Puerto Rico.

En el marco de un desayuno empresarial que tuvo como oradores invitados al señor embajador Virgilio Álvarez Bonilla, director ejecutivo de la Comisión Mixta Bilateral de Puerto Rico en la Republica Dominicana, adscrita al Ministerio de Relaciones Exteriores, y al licenciado German Monroig, director ejecutivo de la Oficina de Puerto Rico en la República Dominicana, Calderón resaltó las amplias oportunidades que ofrece la isla para los empresarios locales y la captación de inversiones.

Indicó que la República Dominicana cuenta con ventajas como las leyes de incentivos en turismo y zonas francas, una producción agrícola suficiente para cubrir la demanda de la isla, mano de obra, un crecimiento económico sostenido, tasa cambiaria estable y competitiva e incentivos en la inversión en energía renovables.

“Además, poseemos una diáspora dominicana en Puerto Rico de aproximadamente 270,000 dominicanos, a la que podemos ofrecer los productos de origen que le dan un toque de nostalgia en su consumo”, reveló el empresario en su disertación “Clima de negocios entre Puerto Rico y la República Dominicana.”

“El presidente de la Cámara Puertorriqueña de Comercio de la República Dominicana recordó que Puerto Rico es el cuarto socio comercial de nuestro país, con una balanza comercial de aproximadamente 1,400 millones de dólares, y una balanza positiva de 230 millones de dólares en el intercambio bilateral.

Cabe destacar que Puerto Rico posee un Producto Interno Bruto (PIB) de 100 billones de dólares, un ingreso per-cápita de 19,800 dólares; sus exportaciones están por los 65 billones de dólares y una importación de 42 billones de dólares al año. La isla tiene 3.7 millones de habitantes, su industria genera el 44% de la economía, tiene un sistema bancario con garantía federal, una tasa de desempleo del 12.4% y un estado de derecho amparado bajo la ley federal, con nuestro mismo idioma y con una cercanía geográfica que beneficia nuestros negocios”-, dijo.

Calderón externó su certeza en que la situación fiscal por la que atraviesa la isla caribeña no es un factor que afecte las relaciones comerciales bilaterales, así como su confianza en las iniciativas que el gobernador Alejandro García Padilla y su equipo de trabajo pondrán en ejecución para mantener el crecimiento y la estabilidad económica de Puerto Rico.” (Diario Dominicano, 2015).

“La creciente apertura comercial de los países y la integración en tratados y bloques comerciales, tradicionalmente se han considerado características indispensables para el crecimiento de las economías. Entre los acuerdos comerciales más importantes en el nivel regional y global se encuentran el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), Tratado de la Unión Europea (TUE) y el Tratado de Libre Comercio para República Dominicana y Centro América (CAFTA- DR). Puerto Rico, en su relación con los Estados Unidos, participa de estos acuerdos por lo que su economía, en especial su renglón propulsor la manufactura, puede encontrar grandes oportunidades aunque también enfrentar amenazas.” (González, 2012).

## 2.2 Perfil Comercial De Republica Dominicana

“En los últimos veinte años la República Dominicana (RD) ha sido una de las economías de más alto crecimiento en Latinoamérica, con un crecimiento promedio del PIB en torno al 5,5 por ciento entre 1991 y 2013. A pesar de este fenomenal desempeño económico, la pobreza hoy en día es más alta que en 2000. La pobreza aumentó del 32 por ciento de la población en 2000 a casi 50 por ciento en 2004, tras la crisis financiera y económica de 2003, para descender gradualmente al 41 por ciento en 2011.

En décadas recientes el país también ha transformado su base económica y ha diversificado sus exportaciones. Mejoras en el clima de negocios facilitaron el comercio internacional y fomentaron el crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, el país aún ocupa lugares bajos en relación a los demás países del Caribe y necesita llevar a cabo reformas adicionales para mantener su competitividad en la región. ” (República Dominicana: panorama general, 2015).

“República Dominicana figura en la posición 84 de la lista y registró una mejora de 1.1 puntos (62.33 a 63.43) en la calificación calculada en el informe. Con esta puntuación el país se coloca ligeramente por encima del promedio de los países de Latinoamérica y el Caribe (60.66). En comparación a los resultados del Doing Business 2014, el país mejoró en 4 de los 10 indicadores, descendió en 4 y permaneció en la misma posición en los 2 indicadores restantes.

El Reporte Doing Business provee de hallazgos y recomendaciones para la introducción de políticas que faciliten las interacciones en el mercado y el desarrollo del sector privado. República Dominicana de manera general en el Doing Business se encuentra por encima de la media regional. Esto es un incentivo más para seguir optando por políticas estructurales que le hagan frente al reto de competir en los mercados globales. Las regulaciones relacionadas a Resolución de insolvencia,

Acceso a la electricidad y Apertura de un negocio, son señaladas por el informe como áreas con grandes oportunidades de mejora para el país.” (Doing Business, 2015).

**Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana**

**CEI – RD**

**Exportaciones hacia los Países del DR-CAFTA**

**Enero - diciembre, 2013 - 2014\***

País	2013		2014*	
	Kilogramo	Valor FOB US\$	Kilogramo	Valor FOB US\$
<b>Total</b>	<b>638,791,787.06</b>	<b>3,804,391,393.30</b>	<b>669,084,536.69</b>	<b>4,163,198,128.98</b>
Estados Unidos	506,516,034.60	3,642,333,668.12	618,407,158.17	4,059,844,159.00
Costa Rica	24,545,901.88	23,814,003.47	18,519,455.19	29,893,216.13
Guatemala	64,831,216.00	64,195,350.53	10,291,994.52	27,628,030.18
Honduras	32,087,821.41	44,082,310.45	12,620,540.24	21,734,453.28
Nicaragua	6,680,679.41	24,476,310.04	4,820,816.15	20,715,412.44
El Salvador	4,130,133.76	5,489,750.69	4,424,572.42	3,382,857.96

Fuente: Estadísticas DGA y CEI-RD

\*Cifras preliminares

Fecha: 13/03/2015

(CEI-RD E. D., 2015)

Como se visualiza en la Tabla la Republica Dominicana Aumento sus exportaciones solo a Estados unidos y El Salvador en el 2014, con relación al 2013, pero no ocurrió lo mismo con los demás países del DR-CAFTA como son Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Lo que quiere que en las exportaciones el acuerdo no fue favorable para la Rep. Dom.

**Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana**  
**CEI - RD**  
**Exportaciones por País, hacia el Caribe**  
**Enero- Diciembre, 2012 - 2014\***

País	2012		2013		2014*		Variación 2014-2013
	Kilogramo	Valor FOB US\$	Kilogramo	Valor FOB US\$	Kilogramo	Valor FOB US\$	
<b>Total el Caribe</b>	<b>3,220,603,919.97</b>	<b>1,891,781,837.93</b>	<b>3,245,942,919.99</b>	<b>1,772,193,410.93</b>	<b>2,811,069,603.66</b>	<b>1,810,300,975.44</b>	<b>2.15</b>
Anguila	2,531,708.07	696,821.24			4,714,344.19	1,288,961.29	-
Antigua y Barbuda	30,661,083.63	12,828,755.85	9,046,204.96	4,032,333.25	7,336,189.28	3,752,676.08	(6.94)
Antillas Holandesas	73,494,921.04	27,235,470.51	83,195,664.14	15,522,451.69	61,217,019.44	16,323,795.77	5.16
Aruba	94,402,460.75	37,211,616.39	113,740,314.99	7,715,544.94	96,826,075.85	7,160,390.71	(7.20)
Bahamas	3,644,662.87	5,253,570.87	4,114,546.19	3,692,323.54	45,914,031.80	11,715,709.85	217.30
Barbados	18,870,821.86	11,905,396.02	9,509,633.44	7,812,018.79	12,135,303.54	8,193,572.22	4.88
Belize	2,579,612.69	1,824,984.59	28,507.69	288,810.65	129,423.13	267,632.61	(7.33)
Cuba	35,772,961.63	31,580,695.21	41,914,728.58	39,877,892.87	32,908,144.57	33,128,779.48	(16.92)
Curazao	18,189.51	9,746.20	943,607.13	1,508,813.11	7,912,608.22	5,354,383.68	254.87
Dominica	22,598,848.91	4,961,637.37	8,085,550.61	3,688,269.36	9,205,555.93	3,962,166.56	7.43
Granada	6,719,563.59	2,064,300.19	3,041,534.53	2,805,949.35	2,402,600.39	2,410,125.85	(14.11)
Guadalupe	3,137,397.52	3,953,065.19	4,886,492.83	5,559,756.70	7,200,879.07	5,857,053.89	5.35
Guayana Francesa	287,273.06	256,613.15	358,139.33	570,992.25	425,798.25	579,860.08	1.55
Guyana	79,194,774.03	14,281,560.41	48,807,313.25	14,383,267.79	34,821,696.19	12,287,271.65	(14.57)
Haití	1,949,192,440.38	1,059,452,558.75	2,047,399,056.24	1,069,668,553.69	1,563,017,291.29	1,056,318,051.68	(1.25)
Islas Caimán	9,404,606.25	1,390,062.33	22,566,236.59	2,301,745.25	29,454,475.43	2,743,022.73	19.17
Islas Turcas y Caicos	16,974,281.62	2,573,527.32	68,177,108.01	2,729,942.64	112,503,672.17	3,217,333.53	17.85
Islas Vírgenes Británicas	5,471,767.59	3,419,607.96	3,547,778.81	1,310,374.01	5,681,009.12	2,397,236.16	82.94
Islas Vírgenes Estadounidenses	16,151,680.94	5,858,085.80	13,863,996.59	5,443,303.64	6,973,989.37	5,733,671.57	5.33
Jamaica	98,834,997.75	64,073,409.11	73,358,491.61	45,228,860.31	106,869,303.93	49,566,400.94	9.59
Martinica	3,786,137.24	4,998,816.25	3,685,463.74	5,345,304.92	3,525,360.87	5,120,757.99	(4.20)
Montserrat	138,947.40	122,756.02	47.00	182.05	30.00	80.00	(56.06)
Puerto Rico	224,206,380.00	501,452,608.73	243,479,644.14	459,935,497.03	208,963,541.11	497,822,631.86	8.24
San Cristóbal y Nieves	8,098,603.41	1,238,057.68	8,177,649.32	1,299,669.37	8,469,729.33	1,423,504.99	9.53
San Martín (Francia)	47,602,117.04	9,607,353.91	26,979,016.13	10,574,360.09	14,440,132.08	9,215,404.10	(12.85)
San Vicente y Las Granadinas	23,451,244.52	3,475,693.16	17,848,005.72	3,613,787.82	10,928,360.26	2,986,402.30	(17.36)
Santa Lucía	40,231,545.19	6,709,726.65	45,841,304.84	8,802,865.58	33,774,297.71	6,862,175.94	(22.05)
Santo Tome y Príncipe	4,770,923.34	1,375,779.32	715,433.49	818,164.78	1,045,437.86	1,356,626.98	65.81
Surinam	221,380,595.49	21,911,497.63	182,551,485.71	19,939,711.03	160,969,694.25	19,148,941.04	(3.97)
Trinidad y Tobago	176,993,372.67	50,058,064.09	160,079,964.39	27,722,664.42	221,303,609.04	34,106,353.92	23.03

Fuente: Estadísticas DGA y CEI-RD

\*Cifras preliminares

Fecha: 13/03/2015

(CEI-RD E. D., 2015)

De acuerdo a la tabla de Exportaciones por País, hacia el Caribe, los principales destinos de las exportaciones dominicanas fueron hacia Haití, Trinidad y Tobago, y Puerto Rico en 2014. En el 2013 y 2012, Haití, Puerto Rico y Surinam.

### **2.3 Perfil Comercial de Puerto Rico**

“Este siglo presenta retos nuevos que deben ser atendidos con estrategias innovadoras que permitan a la economía puertorriqueña evolucionar y competir en la economía globalizada de hoy. El país disfruta de autonomía fiscal con respecto a los Estados Unidos desde la creación del Estado Libre Asociado, y por tanto, los residentes de Puerto Rico no pagan impuestos federales sobre sus ingresos y las autoridades locales tienen la potestad y discreción de crear incentivos tributarios para atraer la inversión extranjera directa. Esta herramienta les ha permitido a diversas administraciones desarrollar los sectores económicos de manufactura y servicios en un período relativamente corto de tiempo y adaptarlos a los diversos retos globales que han confrontado en las últimas cinco décadas. Además, las autoridades han comenzado a implantar un sistema más eficiente para lidiar con el proceso de permisología para propiciar el desarrollo de nuevos negocios y el ambiente empresarial en el país.

Puerto Rico no sólo cuenta con estas ventajas fiscales, sino también con una infraestructura física y capital humano muy desarrollado. La Isla tiene unos sistemas de carreteras, puertos y aeropuertos altamente desarrollados que permiten el movimiento rápido de la mercancía a través de la Isla y al exterior. También dispone de una moderna red de telecomunicaciones. Más aún, su localización en el Caribe la convierte en un lugar perfecto para desarrollar una infraestructura todavía mayor para un puerto de trasbordo con sus respectivas zonas de valor añadido. En términos de capital humano, la Isla tiene una fuerza laboral sofisticada y bilingüe, lista para enfrentar la continua

transformación del ambiente económico. Por todas estas razones, el sector privado con la ayuda del sector público han desarrollado en la Isla cinco núcleos de producción: farmacéutica, biotecnología, aparatos médicos, comunicaciones e informática y servicios de salud. Estos núcleos están ayudando a Puerto Rico a lidiar con mayor eficiencia con los nuevos retos que se aproximan.”

(Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico, 2015).

## CAPITULO III

### 3. ESTRUCTURA DE LOS CONTRATOS INTERNACIONALES

#### 3.1 Contratos de programas informáticos

“Contratos informáticos internacionales son aquellos cuyo objeto está constituido por bienes, corporales, que permiten el tratamiento automatizado de la información, como la compraventa o alquiler de bases de datos, licencias de uso de programas de ordenador, etc. La especialidad de los contratos informáticos estriba en su objeto, ya que este suele consistir en bienes incorporeales y en la afectación que pueden causar al derecho a la intimidad de las personas.

El carácter internacional de estos contratos viene dado por la diferente nacionalidad de las partes y por la internacionalización de los medios de transmisión de la información y libre circulación de la información fuera de los mercados nacionales.

Contratos sobre software tienen como objeto los programas informáticos, que pueden ser estándar o individualizados. Las formas de contratación del software más usuales son la licencia de uso, alquiler y contratos de distribución de software.” (De La Fuente & Echarri, 1994).

Como bien establece De La Fuente y Echarri, la importancia de los contratos como tal (en este caso del contrato de distribución de software o programa informativo) está en el objeto de cada caso es por eso que la creación del mismo debe tener gran cuidado tomando en cuenta que cada tema, asunto o negociación es particular y debe contener todo lo negociado, además de cualquier información que pueda posteriormente afectar los intereses de las partes. En los contratos internacionales hay que poner especial cuidado en los detalles.

### **3.1.1 Ley de propiedad intelectual**

“Las Leyes Nos.20-00 y 65-00 fueron votadas atendiendo a la necesidad de adecuar el régimen de la propiedad industrial y el derecho de autor en los ámbitos institucional y normativo a las exigencias del Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de 1994 y ratificado mediante resolución No.2-95 del 20 de enero de 1995, su primera modificación - en 2006 - fue promovida por la necesidad de adaptar determinados contenidos de ellas a las disposiciones del Capítulo XV sobre Propiedad Intelectual del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR-CAFTA), suscrito el 5 de agosto de 2004 y ratificado el 6 de septiembre de 2005. La entrada en vigor de este acuerdo el 1 de marzo de 2007, puso en vigor las modificaciones introducidas en virtud de su Ley de Implementación No.424-06, del 20 de noviembre de 2006, que fuera modificada por las leyes No.493-06 del 22 de diciembre de 2006 y 2-07 del 8 de enero de 2007.” (Hernández, s.f.).

“Por el contrato de concepción comercial de software, la software house o propietaria de los derechos de explotación sobre el software, obligándose a promover su distribución y a pagar un precio. Se trata de un contrato de licencia o cesión, ya que se transmiten los derechos de comercialización, pudiendo ser en exclusiva para un tiempo y países determinados. ” (De La Fuente & Echarri, 1994).

### **3.1.2 Cláusulas específicas de contratos de programas informáticos**

- **Servicios de formación o entrenamientos:** para el uso o manipulación de los programas informáticos, es útil dejar claro si serán necesarias certificaciones o entrenamientos, quien los ofrecerá y bajo cuales condiciones o costos adicionales.

- **Servicios de mantenimiento:** de ser necesarios mantenimientos a los sistemas, se establece quien los ejecutara y bajo cuales condiciones. Usualmente es un pago recurrente que se hace anual para tener derecho a actualizaciones y soporte por parte del fabricante.
- **Condiciones de comercialización del software por el distribuidor:** este tipo de cláusula se utiliza para establecer los parámetros bajo los cuales se autoriza la comercialización del producto.
- **Contratos entre el distribuidor y los clientes finales:** esta se utiliza cuando el fabricante o proveedor pondrá una limitante o tendrá influencia sobre los contratos que deberá celebra el distribuidor con los clientes finales.
- **Entrega del software al distribuidor.** Esta es utilizada para aclarar el medio o forma en que se le hará llegar al distribuidor el producto.

(Contratos Informaticos, 2012).

Es necesario tomar en cuenta que estas cláusulas específicas no son obligatorias ni se ajustan a todos los casos de contratos de programas informáticos. Sino que pueden ser adaptadas según aplique y siempre que se sepan utilizar serán muy ventajosas.

### 3.2 Contrato de distribución

“Contrato en virtud del cual una de las partes, el desarrollador de un programa informático, cede el derecho de distribución a la otra parte, el distribuidor, para que comercialice en el mercado dicho programa y lo distribuya a los clientes finales a cambio de un precio.” Y bajo las condiciones especifica establecida entre las partes que va a variar en cada caso.

Para este caso se utilizó un contrato de distribución ya que el mismo se ajusta a los propósitos de las partes, debido a que no se requiere una inversión directa en el exterior sino que se le autoriza a otra persona física o jurídica la distribución o venta en otro territorio.

### **3.3 Análisis de las Clausulas de un Contrato de Distribución de Software o Programas informáticos**

El diseño y estructura organizativa de un contrato internacional va a variar dependiente del estilo de cada cual y/o cada caso en particular, pero en esencia debe contener las clausulas analizadas más abajo.

**Descripción e informaciones generales de las partes:** lo primero que se debe hacer cuando se elabora un contrato es describir a cada una de las partes, plasmar sus informaciones generales; lugar donde está establecida la empresa, registro nacional de contribuyente para el caso de Rep. Dom. O el que aplique para cada estado o nación, quienes la representan, etc.

Así mismo se debe describir brevemente a que se dedican las empresas, cuales son las responsabilidades de cada parte y cuál es el objeto del contrato. En caso de que existan algunas palabras que se puedan mal interpretar o confundir, en algunas ocasiones porque en otros países puede tener otro significado, es bueno definir a que se está haciendo referencia con dicha palabra.

**Los Precios y condiciones de venta y reventa del producto:** deben establece claramente ya que es donde se cuida básicamente la inversión. En esta parte se puede establecer el incoterms en el caso de mercancías y estableciendo quien va a cubrir los costos por la ubicación del medio de pago.

**Competencia:** si el interés del exportador es que su producto sea conocido y consumido en gran cantidad en otro mercado, es importante prohibir que quien comercializa el producto no venda ningún otro que le pueda hacer competencia.

**Protección de los secretos comerciales:** si existen informaciones confidenciales que se le hayan confiado a terceros, es necesario establecer una cláusula que prohíba su divulgación.

Es bueno decidir y plasmar en el contrato si esta permite o no la **contratación de sub-distribuidores y/o agentes**, esa decisión va a depender en cada caso del objetivo que se busque.

**Ventas fuera del Territorio contractual:** en el contrato debe quedar claro la prohibición de venta fuera del territorio contractual, ya que es muy probable que se hagan contratos con otros distribuidores en diferentes países y no se deben violar los derechos de otros distribuidores.

**Exclusividad:** es importante aclarar si el distribuidor seleccionado tiene la exclusividad del producto o no, y cuáles son sus limitantes.

**Propiedad industrial en el territorio del distribuidor:** es bueno contar con asistencia contra la competencia desleal y violación de los derechos de propiedad industrial ya que es muy probable que EL DISTRIBUIDOR reconozca si se está dando esa situación porque está más de cerca en ese mercado con la situación, que EL PROVEEDOR.

**Trámites legales:** cuando se realizan negocios internacionales hay una serie de trámites legales con los que hay que cumplir y es bueno que quede claro quien se va a encargar de esta parte; en el caso de la importación es recomendable que el importador sea el responsable de los trámites y que el exportador tramite los que corresponden a su mercado doméstico.

**Servicios de reparación y de postventa:** en este caso como es servicios, los usuarios pueden demandar reparaciones y servicios postventa, dado que está en juego el nombre de la marca

siempre es importante que los usuarios sientan el apoyo y el auxilio de manos de los fabricantes además de que es una forma de proteger el producto.

**Documentos y material de publicidad:** es importante dejar claro quién va a cubrir los costos de publicidad y que soporte va a proporcionar cada una de las partes.

Es bueno plasmar si hay un compromiso de algunas de las partes a suministrar una cantidad mínima o en qué proporción para que cada uno pueda organizarse en base a esa información.

**Derecho del Proveedor a celebrar contratos de otros productos:** en esta parte se deja claro que el proveedor puede hacer negociaciones con cualquier otra empresa dentro del territorio de otros productos.

Autorización o prohibición de vender fuera del territorio contractual a otros distribuidores del Proveedor en esta cláusula se especifica que los derechos del distribuidor se limitan solo a territorio contractual no pudiendo sacar el producto de ese mercado, dado que el proveedor puede tener otros contratos con diferentes distribuidores en otras naciones.

**Terminación del contrato:** esta cláusula es utilizada para dejar claro cuando concluyen las responsabilidades de las partes.

**Resolución antes de la terminación del contrato:** a pesar de que en un contrato tiene una fecha estipulada para concluir pueden existir razones que lleven a terminar el mismo antes del tiempo contemplado, por tanto se pone una cláusula que presente estos casos.

**Indemnización:** esta cláusula establece tipos de indemnizaciones por incumpliendo de las partes.

**Ley aplicable:** esta cláusula es muy importante porque en los contratos internacionales están en juego diferentes tipos de leyes debido a que cada país tiene sus regulaciones. Puede que cuando se presente un conflicto no convenga ninguna de las leyes de los países involucrados. Es imprescindible que las partes decidan cual ley aplicar en caso de controversias.

**Resolución de controversias:** las partes deben decidir cual método de resolución de controversia van a utilizar de los cuatro existentes. El método tradicional de la justicia ordinaria es acudir a tribunales, es el menos recomendado porque es bastante largo, hace incurrir en muchos gastos y pérdida de tiempo. Siempre se recomienda el arbitraje aunque es costoso, si se pondera la comodidad y el costo con relación a la justicia ordinaria es mucho más factible. Por otro lado, se puede optar por otros medios alternativos de resolución de controversias como son las negociaciones en primer lugar, la conciliación y la mediación.

Cuando se utilizan métodos alternativos para resolver un conflicto es probable que las relaciones comerciales continúen, al contrario de cuando se utiliza la justicia ordinaria.

**Fuerza Mayor o caso fortuito:** existen situaciones de fuerza mayor como desastres naturales que pueden impedir el correcto cumplimiento de las responsabilidades contractuales de las partes, es por esto que se utiliza esta cláusula para que en caso de presentarse, no tenga consecuencias por el incumplimiento. Es bueno establecer un plazo para que notifiquen la situación y así la otra parte puede organizar sus actividades de manera tal que no le afecten.

**Modificaciones del presente contrato:** paralelo al contrato se pueden pautar o negociar otras cosas pero siempre es bueno que quede claro que cualquier modificación u otras negociaciones deben estar por escrito de manera explícita.

**Cesión del contrato:** es bueno que quede claro que las responsabilidades contractuales no serán transferibles a otras personas físicas o jurídicas.

## CAPITULO IV

### 4. REQUISITOS Y CLAUSULAS BÁSICAS DEL CONTRATO DE CONCESIÓN O DISTRIBUCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL

#### 4.1 Requisitos y cláusulas básicas del contrato de concesión o distribución comercial internacional determinados por Giménez y que se consideran imprescindibles

“Realización de una actividad en nombre y por cuenta propia, objeto del contrato, precio de venta de los productos y forma de pago, condiciones de adquisición del producto, exclusividad, deber de lealtad y buena fe, volumen mínimo de compras, reventa de un producto, obligaciones del distribuidor, promoción, publicidad, duración, resolución y finalización del contrato, prohibición de competencia, confidencialidad, resolución de controversias y determinación de la ley aplicable” (Gimenez, 2009).

#### 4.2 Requisitos que deben darse para poder hablar de un contrato internacional

“En la práctica la existencia de un contrato internacional depende de la concurrencia de tres elementos: el consentimiento de los contratantes; el objeto del contrato; y la causa de la obligación que se establezca.

##### a) Consentimiento de los contratantes.

El consentimiento de los contratantes se manifiesta por el concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y causa que han de constituir el contrato, siendo, en todo caso, nulo cuando dicho consentimiento haya sido prestado por error, violencia, intimidación o dolo.

**b) Objeto cierto que sea materia del contrato.**

Pueden ser objeto de contrato todas las cosas, presentes y/o futuras, que no están fuera del comercio de los hombres; así como, todos los servicios que no sean contrarios a las leyes o a las buenas costumbres. Además, el objeto de todo contrato debe ser una cosa determinada en cuanto a su especie, aunque la indeterminación en la cantidad no será obstáculo para la existencia del contrato siempre que sea posible determinarla sin necesidad de nuevo acuerdo entre las partes contratantes.

**c) Causa de la obligación que se establezca.**

Es necesario la existencia de prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte, ya que los contratos sin causa o con causa ilícita no producen efecto alguno. Es ilícita la causa cuando se opone a las leyes o a la moral, dando lugar a la nulidad del contrato si no se probase que estaba fundado en otra causa verdadera y lícita.

Contrato = Consentimiento + Objeto + Causa

Perfeccionamiento De Un Contrato = Oferta + Aceptación

(Gimenez, vLex, 2009)

Para que sea válida la existencia de un contrato es necesario la oferta aceptación de la oferta por cualquier medio que pueda probarse ya sea correos u otros medios establecidos además de que la operación objeto sean lícita como ya se mencionó anteriormente por Giménez, a sabiendas de que no en todos los sistemas de derecho se considera así. Más adelante se detallara como se considera en otros sistemas de derecho.

### **4.3 Aspectos a tener en cuenta a la hora de suscribir un contrato internacional**

“En la actualidad, las transacciones comerciales con terceros mercados es una realidad cotidiana incuestionable, con un incremento en auge. La complejidad de la normativa y la aparición de nuevas modalidades contractuales exigen una atención especial. La concreción en un contrato internacional evitará posteriores complicaciones entre las partes que mantienen relaciones de transacción y negocios con el exterior. Se debe procurar la redacción y formulación de los contratos más adecuados e idóneos, tras una negociación eficaz.

Los contratos internacionales, por ser un medio de creación de obligaciones, deberán redactarse en términos de claridad, concisión, congruencia y concreción, eliminando y excluyendo los términos ambiguos, genéricos y equívocos y la asunción de obligaciones imposibles. Cuando los documentos se redacten en un idioma diferente al español, deberán ir acompañados de la pertinente traducción.

El grado de confianza, el conocimiento mutuo, la experiencia bilateral adquirida, o las normales relaciones, entre las partes, serán circunstancias que faciliten la operatividad y eficacia de los contratos; por ello, entre otros, los principios de buena fe, diligencia y autonomía de la voluntad de las partes, serán imprescindibles para el buen fin de las operaciones.

No se trata de reproducir mecánicamente los modelos de contratos internacionales circulantes en masa o serie y genéricos, sino de buscar la adaptación, por medio de la relación contractual, de la realidad de un sector y la adaptación a las mutuas y recíprocas necesidades de carácter más específico.” (Gimenez, vLex, 2009).

“Para una transacción comercial internacional además de tener diseñado el producto y seleccionado el mercado objetivo donde se pretende comercializar; se requiere, la formulación de un contrato claro, sencillo y conciso, que evite riesgos e incertidumbres, siendo necesario, en este sentido; y, con esa finalidad, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos a la hora de suscribir un contrato internacional:

**A) Las condiciones de entrega de la mercancía.**

La determinación de las condiciones de entrega de la mercancía quedan fijadas en todo contrato internacional y, en particular, en todo contrato de compraventa internacional de mercaderías mediante los denominados INCOTERMS o Términos Comerciales Internacionales, que constituyen un conjunto de reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), y se caracterizan por: a) estar dotadas de un carácter puramente facultativo; y, b) permitir concretar, forma universal, el significado de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional, especificando los derechos y obligaciones de las partes en cada uno de ellos.

Los INCOTERMS han sido objeto de distintas versiones, desde su primera redacción en 1936. La última, actualmente vigente, es de 2000. En ella, los distintos términos se clasifican en cuatro grandes Grupos: E, F, C y D, atendiendo a los distintos tipos de transporte y a los derechos y las obligaciones que conllevan para vendedor y comprador. De ellos, el Grupo E es el más beneficioso para el vendedor, y el más oneroso para el comprador; y, el último, el Grupo D, aparece como el más favorable para el comprador y el más exigente para el vendedor.

## **B) Los riesgos de impago.**

En la actualidad, existen diversas fórmulas a tener en cuenta para tratar de aminorar el riesgo de impago en la contratación internacional; así, p. ej. Pueden optar por pactar un anticipo del pago, utilizar como medio de pago la carta de crédito, suscribir una póliza de seguro de crédito a la exportación, incluir en el contrato una cláusula de reserva de la propiedad, o una cláusula penal.

## **C) La resolución de controversias y la determinación de la ley aplicable.**

La determinación por las partes contratantes del órgano competente ya sea, en sede jurisdiccional o, en sede arbitral para resolver las controversias, que puedan surgir derivadas del contrato; y, la determinación de la ley aplicable al fondo del asunto esto es, el derecho aplicable al contrato internacional en cuestión, son dos cuestiones que deben quedar siempre bien atadas a la firma del contrato.” (Giménez, vLex, 2009).

Los conceptos de las condiciones de entrega de la mercancía y riesgo de impago son más usuales en los contratos de comercialización de mercancías. En caso de la resolución de controversias y la determinación de la ley aplicable puede ser utilizado en todos los tipos de contratos, por tal razón han sido utilizado en este caso.

## **4.4 Características principales de la Contratación Internacional**

- a. En los países de influencia del derecho anglosajón existe una tendencia a detallar el contenido de los contratos internacionales; mientras que en los países de la órbita del derecho continental los contratos son menos casuísticos.
- b. Los contratos internacionales pueden suponer, según el caso, mayores riesgos, mayores incertidumbres o mayor libertad contractual.

- c. La forma escrita será siempre una constancia de lo pactado.
- d. El contrato internacional es un instrumento de cooperación entre las partes al mismo tiempo que un método de previsión y cobertura de riesgos.
- e. Las etapas graduales de un contrato internacional son las siguientes: preparatoria, oferta, formación y ejecución.
- f. Los contratos internacionales se interpretan: por la común intención de las partes, por el sentido global del contrato y por la buena fe.

(Gimenez, vLex, 2009)

#### **4.5 Documentos preparatorios para la formación de un contrato internacional**

“Existen una serie de documentos preparatorios en el comercio internacional que, sin ser necesariamente válidos desde el punto de vista legal, se consideran usuales en el comercio de ciertos sectores, y surgen de la negociación entre las partes; manifiestan la voluntad de las partes en el establecimiento de una relación contractual, y de su redacción se podrá derivar el carácter más o menos obligatorio de las relaciones establecidas. Estos documentos vienen a ser los siguientes:

**La carta de intenciones:** se trata de un documento escrito, sin formalidad determinada, encaminado a dejar constancia de la voluntad de las partes, de llevar a cabo los actos necesarios para la realización de un contrato que dé origen a una operación comercial. Supone una declaración de voluntades recíprocas, con un alto valor ético pero sin efecto jurídico vinculante.

**El Precontrato:** es un convenio por el que dos o más partes se comprometen a celebrar, en tiempo futuro, un determinado y definitivo contrato, que por el momento no se puede o no se quiere concluir. De este modo ambas partes se reservan el derecho de exigir el cumplimiento del contrato proyectado, en un momento posterior. La fórmula de precontrato suele ser libre, salvo pacto en contrario. La declaración de voluntad de las partes tan sólo tendrá por objeto poner en vigor ese proyecto de contrato.

**La opción:** supone la existencia de un acuerdo por el que una de las partes otorga a la otra la facultad de decidir unilateralmente la realización de un contrato de compraventa determinado, en cuanto a su contenido esencial. Así, sólo queda pendiente la opción de la declaración de voluntad del propio beneficiario, siendo un derecho transmisible (salvo pacto contrario) del concedente, y previa notificación del beneficiario que pretenda transmitir esta opción a terceros. Es un contrato que nos concede un derecho, no una obligación. En este sentido, el comprador podrá renunciar a la opción de dos modos: mediante el cumplimiento del plazo para ejercitar la facultad o notificándolo de forma expresa.

**La oferta:** es toda promesa o declaración de voluntad realizada unilateralmente por el oferente, que se obliga a dar, cumplir o ejecutar una determinada prestación o negocio frente a otra parte.

Es una propuesta para contratar que requiere unas determinadas condiciones:

1. El oferente tiene la intención de obligarse para concluir un contrato con el destinatario de la oferta.
2. Debe ser clara y completa, en función del contrato a cumplir.

3. Debe ser suficientemente precisa, esto es, debe ir dirigida a una persona, física o jurídica, concreta.
4. Es un tipo de propuesta sin formalismos, salvo que el oferente especifique un modo determinado, al que el aceptante deberá ajustarse.
5. Debe ser firme y definitiva, sin reservas generales que puedan alterar las condiciones de un contrato, salvo excepciones.
6. El plazo de validez está fijado por ley.
7. Para que sea eficaz no basta con su emisión, sino que debe llegar al destinatario interesado.

(Gimenez, vLex, 2009).

#### **Otras formas de definir la Oferta.**

**Según Los Principios Unidroit Sobre Los Contratos Comerciales Internacionales, 2010.** “Una propuesta para celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.” (Los Principios Unidroit Sobre Los Contratos Comerciales Internacionales, 2010).

**El Convenio de Viena de Compraventa Internacional de Mercaderías, 1980.** Sostiene que “La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica La intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.” “Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a

hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.” (Convenio de Viena de Compraventa Internacional de Mercaderías Art. 14., 1980).

**Según Los Principios De Derecho Europeo De Los Contratos, 2002.** “Una propuesta equivale a una oferta cuando:

- Su finalidad es convertirse en un contrato en caso de aceptación por la otra parte.
- Contiene términos lo suficientemente precisos para constituir un contrato.
- La oferta puede dirigirse a una o varias personas determinadas o al público.
- La propuesta hecha por un profesional, en anuncios, por catálogo o mediante la exposición de mercancías, de suministrar bienes o servicios a un precio determinado, se entiende como oferta de vender o de suministrar al precio indicado hasta que se agoten las mercancías almacenadas o la capacidad del profesional de prestar el servicio.” (Los Principios De Derecho Europeo De Los Contratos Sec. 2. Art. 2.201. ).

**Código Uniforme del Comercio de Estados Unidos de América 1962, la Ley 174, Eff. 01 de enero 1964. Sec. 2205.** Una oferta por un comerciante para comprar o vender bienes en un escrito firmado por el cual sus términos da garantía de que se puede mantener abierto no es revocable, por falta de consideración, durante el tiempo establecido o si no momento en que se declaró durante un tiempo razonable , pero en ningún caso dicho período de irrevocabilidad exceder de 3 meses, pero cualquier término de la garantía en un formulario suministrado por el destinatario debe ser firmado por separado por el oferente .

440.2206 Oferta y aceptación en la formación del contrato.

Sec. 2206. A menos que se indique de forma inequívoca por el lenguaje o las circunstancias una oferta para hacer un contrato será interpretado como una invitación a la aceptación de cualquiera.

**Según el Common Law (Sistema de Derecho Anglosajón)** “el contrato queda perfeccionado desde el momento en que "B" envía la aceptación. El riesgo impuesto por la demora o la pérdida de la comunicación es soportado por el oferente ("A") si el aceptante expidió la aceptación por un medio expresa o tácitamente aceptado por el oferente. Esta es la llamada teoría de la expedición, o, como se la denomina en el mundo anglo-americano, la regla del buzón (the mailbox rule). La mayoría de los países de tradición jurídica continental romanista, por el contrario, exigen no sólo que el aceptante ("B") se haya desprendido de la aceptación, sino además que ella haya sido recibida por el oferente (teoría de la recepción). La lectura simultánea de los arts. 18, inc. 2 y 23 permiten concluir que la Convención adopta la teoría de la recepción en la formación del contrato.” (Garro, 1998).

23. Art. 18:

- 1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.
- 2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.
- 3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las parte hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación

surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente. (Garro, 1998).

## CAPITULO V

### 5. CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

#### 5.1 Contrato de Distribución Internacional de Programas Informáticos o Software

Este contrato se va a elaborar sobre la premisa de que las partes han convenido y pactado lo establecido en el mismo, luego de negociaciones realizadas entre los involucrados.

#### **Contrato de Distribución de Programas informáticos.**

Conste por el presente documento el Contrato de Distribución, que celebran de una parte, **SOFTMAR S.R.L.** identificada con R.N.C. N° **101-32987-1** y domiciliada en **Calle Josefa Perdomo no. 50 Edificio #4, Santo Domingo R.D.** debidamente representado por su Gerente General, la señora **Alexica Sánchez** identificada con Ced. N° **003-9829820-1** a quien en adelante se le denominará EL PROVEEDOR; y por la otra parte **MasterTech** identificada con Taxpayer Identification Number N° **125439076** y domicilio en **Calle León y Castillo, 131-Local 1, Río Piedras, San Juan, Puerto Rico.** Representada por su Gerente General **Sebastián López** identificado con Seguro Social N° **125439076** que en adelante se denominará EL DISTRIBUIDOR; en los términos y condiciones siguientes.

#### **Declaraciones**

- I. Declara EL PROVEEDOR: Es una empresa desarrolladora de programas informáticos o softwares, servicios Informáticos en Rep. Dom., así como la reparación de ordenadores, venta de licencias de uso de softwares empresariales, instalación de redes, servidores y desarrollo web.

- II. Declara EL DISTRIBUIDOR: Es una empresa de Servicios Informáticos en Puerto Rico, establecida para satisfacer y dar soluciones a las necesidades de sus clientes, cubriendo diversas áreas, reparación de ordenadores, mantenimiento, desarrollo web, hosting, dominios e instalación de software.
- III. Por tanto el objeto del presente contrato es el siguiente: La empresa SOFTMAR S.R.L. (El PROVEEDOR), proveerá el software o programa informático MarSoft Para su distribución en el territorio Puertorriqueño por parte de MasterTech (EL DISTRIBUIDOR).
- IV. En lo adelante se entenderá por el Territorio, a Puerto Rico como Estado Libre Asociado, y al producto o productos como la mercancía objeto de este contrato.

### **Artículos**

**Artículo 1. Obligación de EL PROVEEDOR:** Por el presente Contrato, EL PROVEEDOR se obliga a proveer el Software MarSoft; que se utiliza para realizar operaciones administrativas y contables de las empresas, tales como: nomina, manejo de inventario, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, facturación, contabilidad general y recursos humanos, a EL DISTRIBUIDOR en los plazos y cantidades convenidas en este mismo documento para su distribución en el territorio puertorriqueño.

**Artículo 2. Obligación de EL DISTRIBUIDOR:** Por el presente Contrato, EL DISTRIBUIDOR se obliga a realizar la distribución en territorio Portorriqueño del programa informático MarSoft para PYMES que fabrica y comercializa EL PROVEEDOR.

**Artículo 3. Precios y condiciones de venta y reventa:** el precio de venta para EL DISTRIBUIDOR es de una inversión inicial de US\$20,000.00 veinte mil dólares y una anualidad de US\$15,000.00 quince mil dólares pagaderos cada 20 de diciembre, que inicialmente incluye una licencia.

Cada licencia adicional del producto descrito en el artículo 1 para la distribución a usuarios tendrá un costo de US\$600.00 dólares.

El Distribuidor tiene la facultad de establecer libremente los precios de reventa. El distribuidor venderá el Producto definido en el artículo 1 bajo la marca y/o con la presentación establecidas por el Proveedor.

El Pago se realizara mediante carta de crédito en dólar. Cubriendo EL DISTRIBUIDOR cualquier costo adicional que le genere el medio de pago, es decir el monto establecido es el que debe llegar a EL PROVEEDOR.

**Artículo 4. Publicidad y ferias:** El DISTRIBUIDOR podrá realizar publicidad del producto en el territorio Puertorriqueño. Los costes de publicidad serán cargo del Distribuidor.

**Artículo 5. Prohibición de no competencia:** El DISTRIBUIDOR no fabricará ni distribuirá producto que compita con el Producto objeto de este contrato, durante el período de duración de este contrato, a contar de la fecha de entrada en vigor del mismo. Durante este período, EL DISTRIBUIDOR no podrá, directa o indirectamente, operar con productos de la competencia dentro del Territorio puertorriqueño.

Si EL DISTRIBUIDOR quiere vender productos de otro fabricante que no compita con los de EL PROVEEDOR, o en el momento de la conclusión del contrato, ya lo está haciendo, informará de ello a EL PROVEEDOR. En ningún caso, estas ventas impedirán el cumplimiento de sus

obligaciones hacia EL PROVEEDOR.

**Artículo 6. Secretos comerciales:** El Distribuidor no usará ni comunicará a terceros, incluso tras la terminación del contrato, conocimientos técnicos que no sean de dominio público, o secretos comerciales que haya llegado a conocer a través del ejercicio de las actividades contractuales.

**Artículo 7. Contratación de subdistribuidores y/o agentes:** Sin el consentimiento previo de EL PROVEEDOR, EL DISTRIBUIDOR no podrá contratar subdistribuidores o agentes comerciales para la venta de los Productos en el Territorio.

EL DISTRIBUIDOR mantendrá informado a EL PROVEEDOR de las actividades realizadas por los subdistribuidores y agentes en el Territorio.

**Artículo 8. Prohibición de ventas fuera del Territorio:** EL DISTRIBUIDOR no realizará ventas activas fuera del Territorio puertorriqueño. EL PROVEEDOR se reserva para sí o para otros distribuidores el resto del mercado, fuera del territorio puertorriqueño.

EL DISTRIBUIDOR no podrá vender los Productos a los clientes que tengan su lugar de negocio o, en su defecto, su lugar de residencia, fuera del Territorio. Cualquier pedido realizado por un cliente cuya residencia está fuera del Territorio será comunicado a EL PROVEEDOR.

EL DISTRIBUIDOR no venderá a clientes cuya intención sea vender los Productos fuera del Territorio puertorriqueño.

**Artículo 9. Asistencia contra la competencia desleal y violación de los derechos de propiedad industrial:** EL DISTRIBUIDOR informará a EL PROVEEDOR de cualquier acto de competencia desleal que afecte a éste, y de cualquier violación de su derecho de propiedad industrial que llegue a su conocimiento. EL DISTRIBUIDOR, a su propio cargo, prestará asistencia que EL PROVEEDOR razonablemente requiera.

**Artículo 10. Trámites legales:** EL DISTRIBUIDOR se compromete a realizar y mantener vigentes, a costo de EL DISTRIBUIDOR los registros comerciales, licencias, permisos, inscripciones y todo otro trámite que fuese necesario para comercializar el producto en el territorio.

**Artículo 11. Servicios de reparación y de postventa:** EL DISTRIBUIDOR dará asistencia o servicios postventa a los usuarios aunque los mismos tengan costos adicionales para el consumidor final, esta última parte queda a juicio de EL DISTRIBUIDOR. Este servicio abarcará todos los productos que se encuentren en el territorio contractual.

EL PROVEEDOR se obliga a enajenar a EL DISTRIBUIDOR productos de buena calidad, garantizándolos contra todo defecto de diseño o de fabricación, por todo el periodo de uso del mismo a partir de su entrega.

**Artículo 12. Documentos y material de publicidad:** EL PROVEEDOR colaborará con EL DISTRIBUIDOR, remitiéndole todos los documentos, prospectos y cualquier información necesaria, que seguirán siendo de propiedad del proveedor, a menos que se establezca en el contrato que esta documentación sea objeto de envío a los clientes. Al finalizar el contrato, El Distribuidor restituirá cuantos documentos, catálogos, y/o información le hayan sido proporcionados.

**Artículo 13. Obligaciones de suministro de una cantidad mínima:** EL PROVEEDOR se compromete a entregar la cantidad de licencias necesarias siempre que EL DISTRIBUIDOR pague por las licencias adicionales según costo establecido en la Cláusula III. Si EL PROVEEDOR no cumpliera esta obligación, EL DISTRIBUIDOR tendrá la facultad de rescindir el contrato con una antelación de tres meses mediante carta certificada.

**Artículo 14. Derecho del Proveedor a celebrar contratos de otros productos:** EL PROVEEDOR se compromete a vender únicamente a EL DISTRIBUIDOR en el Territorio. No contratará con otra persona u empresa la distribución o representación de los Productos en el territorio. Transmitirá al Distribuidor todos los pedidos de los clientes dentro del Territorio. Sin embargo EL PROVEEDOR podrá celebrar contratos de cualquier tipo con cualquiera de sus productos que no estén contemplados en este contrato.

**Artículo 15. Autorización o prohibición de vender fuera del territorio contractual a otros distribuidores del Proveedor.**

EL PROVEEDOR tiene la facultad de vender el producto a Clientes fuera del Territorio, incluso si éstos tienen la intención de utilizarlos o exportarlos al Territorio puertorriqueño. EL PROVEEDOR impondrá a sus otros distribuidores las mismas obligaciones que las impuestas por EL DISTRIBUIDOR en el artículo 8.

**Artículo 16. Distribución exclusiva:** EL DISTRIBUIDOR tendrá la distribución exclusiva del producto descrito en el artículo 1 en el territorio contractual.

**Artículo 17. Terminación del contrato:** El contrato tendrá una vigencia de 5 años a partir de la firma de este contrato y terminara en la misma fecha de la firma una vez cumplido los 5 años.

El presente contrato podrá ser renovado por períodos iguales o mayores, siempre y cuando así lo acuerden las partes previamente y por escrito.

A la terminación de este contrato, EL DISTRIBUIDOR cesara inmediata y automáticamente de utilizar o distribuir productos con nombre o marcas que, en la opinión de EL PROVEEDOR violen o afecten nombres o marcas de EL PROVEEDOR, o que en su opinión, posean una semejanza con

cualquier nombre o marca de EL PROVEEDOR o de sus empresas asociadas que pueda engañar o inducir a engaño o confundir voluntaria o involuntariamente al público consumidor.

**Artículo 18. Resolución antes de la terminación del contrato:** Sin perjuicio de lo previsto en el contrato sobre terminación del contrato, éste podrá resolverse inmediatamente mediante carta certificada en supuesto de incumplimiento sustancial del presente contrato. Podrá resolverse también el contrato cuando la estructura jurídica o la propiedad de una de las Partes cambiaran de tal manera que afectara seriamente al resultado que la otra Parte podría razonablemente esperar del contrato.

**Artículo 19. Indemnización:** No se podrá reclamar ninguna indemnización por razón de la terminación del contrato, salvo que la reclamación se fundamente en un incumplimiento del contrato por una de las Partes.

**Artículo 20. Ley aplicable:** El contrato se regirá por la ley del país en la que EL DISTRIBUIDOR tenga su domicilio social. El texto redactado en el idioma Español hará fe del texto original. Salvo otras disposiciones establecidas expresamente y firmadas por las partes contratantes.

**Artículo 21. Resolución de controversias:** Cualquier conflicto derivado del presente contrato será resuelto definitivamente conforme a la normativa de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Puerto Rico en el Centro de Resolución de Controversias, por uno o más árbitros nombrados conforme dicha normativa.

Salvo otras disposiciones establecidas expresamente y firmadas por las partes contratantes.

**Artículo 22. Fuerza Mayor o Caso fortuito:** Las partes quedaran exentas de toda responsabilidad por cualquier demora en la ejecución de sus obligaciones estipuladas en el contrato, cuando se

presenten casos de fuerza mayor o caso fortuito y se notifique dentro de los 10 días posteriores al evento, siempre y cuando el hecho pueda ser comprobado.

**Párrafo Único:** Se entenderá por fuerza mayor o caso fortuito actos de la naturaleza que no puedan ser previstos o en todo caso evitados por las partes; huracanes, guerras, huelgas, incendios, inundaciones, terremotos, tsunamis, tornados y erupciones volcánicas.

**Artículo 23. Modificaciones del presente contrato:** Cualquier modificación del presente contrato se notificará por escrito.

**Artículo 24. Cesión del contrato:** Ninguna de las Partes podrá ceder el contrato a un tercero sin el consentimiento de la otra Parte.

Se firma este contrato en la ciudad de Santo Domingo a los 10 días del mes de Agosto del año 2015.

---

**Alexica Sánchez**

**EL PROVEEDOR**

---

**Sebastián López**

**EL DISTRIBUIDOR**

Las informaciones utilizadas en el contrato anterior son ficticias.

## CONCLUSIÓN

Las relaciones comerciales de República Dominicana y Puerto Rico se establecieron desde los inicios de la existencia misma de ambos Estados, principalmente por su cercanía geográfica, siendo Puerto Rico en la actualidad uno de los principales socios económicos de R.D. por tal razón, no ha de sorprender que las empresas de estas patrias inicien su internacionalización entre sí, ya que las similitudes comerciales así lo propician.

La industria del Software cada vez es más grande en República Dominicana debido a que gran cantidad de personas trabajan en el desarrollo del mismo y a la gran demanda de la que son objeto los programas informáticos por su gran importancia y aplicación comercial. Muchos de los programadores o empresarios buscan la maximización de recursos y expansión a través de la exportación a otros mercados y como no siempre se cuenta con la estructura para establecerse directamente en el exterior se puede recurrir a utilizar cualquier modelo de entrada a los mercados internacionales (join venture, licencias, franquicias...) o acudir a un distribuir que cuente con la estructura y los recursos para la distribución del producto o servicio en el extranjero.

Cuando las empresas deciden internacionalizarse y realizan negociaciones con otros individuos deben plasmar los acuerdos o conclusiones a los que se ha llegado, en un documento final, es decir contrato internacional que debe ser elaborado tomando en cuenta todos los detalles, tantos comerciales como legales.

Las negociaciones comerciales en la actualidad se realizan para que las relaciones comerciales sean duraderas a largo del tiempo, por tal razón en los contratos se plasman las voluntades de las partes sobre cómo se llevarían a cabo las actividades comerciales y como se resolverían

controversia, para que en caso de que se presente, los involucrados no se vean afectados negativamente y puedan continuar las relaciones comerciales.

Con el análisis y elaboración de un contrato de distribución de software desde la perspectiva comercial entre Rep. Dom. y Puerto Rico se llegó a la conclusión de que no es tan costoso ni complejo y que es absolutamente necesario cuando se realizan o llevan a cabo actividades comerciales internacionales y que además en el mismo debe existir una participación activa de los involucrados y olvidarse de delegar solo en abogados la responsabilidad de crear el mismo, tomando en cuenta que no se deben usar modelos sin la debida adaptación a cada caso específico.

## RECOMENDACIONES

A la hora de internacionalizarse si no se cuenta con la estructura organizacional y financiera es recomendable utilizar modelos de entrada a los mercados internacionales que no representen grandes riesgos; como exportación directa, licencias o la utilización de un distribuidor. Siempre tomando en cuenta la creación de un contrato internacional que plasme los acuerdos o negociaciones realizadas.

En el caso de la creación de un contrato de distribución entre programadores de software entre RD y Puerto Rico se hacen las siguientes recomendaciones:

- Siempre se deben detallar claramente cuál es el producto objeto del contrato.
- No delegar la realización del contrato a un tercero que no participe en la negociación sin la supervisión directa de aquel que conoce el caso y la parte comercial.
- Eliminar la utilización de tecnicismos que no sirven de nada en el contrato.
- Aclarar cada punto, no dejar nada a la interpretación.
- En caso de que existan palabras que tengan diferentes significados, explicar a qué se refiere en ese caso.
- Que quede claro quiénes son los participantes del contrato así como tiempo y territorio en el que aplica.
- Antes de firmar cualquier acuerdo es importante conocer cada cláusula establecida y entender a qué se refiere.
- Establecer leyes aplicables y de resolución de controversias.
- Tratar cada negociación y conflicto entendiendo que las relaciones comerciales deben mantenerse a largo plazo.

- Cada negociación es distinta por tanto cada contrato es único y debe adaptarse a cada situación.
- Aparte de tomar todas las precauciones de lugar en un contrato internacional es imprescindible elaborarlo de tal forma que el mismo este tan claro que no dé lugar a situaciones de no conformidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

(30 de Marzo de 2015). (Banco Mundial) Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/country/dominicanrepublic/overview>

Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico. (2015). *Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico*. Obtenido de Banco Gubernamental de Fomento para Puerto Rico: <http://www.gdbpr.com/spa/economy/fact-sheet.html>

Carlos, T. (2009, Marzo 11). *blogspot.com*. Retrieved from <http://dani14238551.blogspot.com/2009/03/la-recopilacion-documental-como-tecnica.html>

CEI-RD. (18 de Julio de 2015). *cei-rd.gov.do*. Obtenido de CEI-RD: <http://www.cei-rd.gov.do/acuytra/acuerdos/ccpuertorico.asp#>

CEI-RD, E. D. (2015, Marzo 13). *cei-rd.gov.do*. Retrieved from *cei-rd.gov.do*: <http://cei-rd.gov.do/ceird/reportes.aspx>

Contratos Informaticos. (26 de Mayo de 2012). Obtenido de Contratos Informaticos: <http://contratosinformaticos.com/modelos/contrato-de-distribucion/>

Convenio de Viena de Compraventa Internacional de Mercaderías Art. 14. (1980).

De La Fuente, M., & Echarri, A. (1994). Contratos Informaticos Internacionales. En M. De La Fuente, & A. Echarri, *Modelos de contratos internacionales* (pág. 153/154). Madrid: Fundacion Confemetal.

De la Fuente, M., & Echarri, A. (1999). *Modelos de contratos internacionales*. Madrid: FC Editorial.

De la Fuente, M., & Echarri, A. (1999). *Modelos de Contratos Internacionales*. Madrid: FC Editorial.

Definicion.de. (2008-2015). *Definicion.de* . Retrieved from <http://definicion.de/programa/>

Diario Dominicano. (14 de Julio de 2015). Solidez del clima de negocios y los vínculos comerciales con Puerto Rico. *Diario Dominicano*, pág. Portada.

Doing Business. (2015). Retrieved from <http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2014/10/Rep%C3%BAblica-Dominicana-DB2015.pdf>

Economista Dominicano. (30 de Marzo de 2010). *Economista Dominicano*. Obtenido de Economista Dominicano: <https://economistadominicano.wordpress.com/2010/03/30/puerto-rico-y-la-economia-dominicana/>

Garro, A. M. (11 de Mayo de 1998). Obtenido de <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gar3.html>

Gimenez, A. O. (Enero de 2009). (v. International, Editor) Obtenido de vLex: <http://www.vlex.com.ezproxy.unapec.edu.do>

Gimenez, A. O. (2009, Enero ). *vLex International*. Retrieved from <http://app.vlex.com/#WW/sources/1980/issues/50385>

Giménez, A. O. (2011). *Guía Práctica de Contratación Internacional 2a edición*. Madrid: Esic Editorial.

González, A. P. (2012). IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE, LA UNIÓN EUROPEA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO PARA

REPÚBLICA DOMINICANA Y CENTRO AMÉRICA EN LAS EXPORTACIONES DE PUERTO RICO. *Revista Internacional Administración & Finanzas (RIAF)*. 2012, Vol. 5 Issue , 1. Obtenido de <http://eds.a.ebscohost.com.ezproxy.unapec.edu.do/ehost/detail/detail?sid=ba30ced1-8f94-41d7-a987-6cba356b975a%40sessionmgr4005&vid=2&hid=4103&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=bth&AN=69617925>

Hernández, E. E. (n.d.). *www.adopi.org.do*. Retrieved from *www.adopi.org.do*: [http://www.adopi.org.do/index.php?option=com\\_content&view=article&id=80:propiedad-intelectual-en-republica-dominicana-155-anos-de-evolucion&catid=43:articulos-de-interes&Itemid=76](http://www.adopi.org.do/index.php?option=com_content&view=article&id=80:propiedad-intelectual-en-republica-dominicana-155-anos-de-evolucion&catid=43:articulos-de-interes&Itemid=76)

Los Principios De Derecho Europeo De Los Contratos Sec. 2. Art. 2.201. . (s.f.).

Los Principios Unidroit Sobre Los Contratos Comerciales Internacionales. (2010).

*RepublicaDominicanalive.com*. (Mayo de 2013). Obtenido de Republica Dominicana live: <http://www.republica-dominicana-live.com/republica-dominicana/noticias/ano-2013/mayo-2013/el-historico-intercambio-entre-republica-dominicana-y-puerto-rico.html>

## **ANEXOS**

### **Anexo 1 Anteproyecto de la monografía.**



**UNIVERSIDAD APEC**

**Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales Escuela de Mercadeo**

**Tema: Análisis y elaboración de un contrato de distribución de programas informáticos entre un programador dominicano y un distribuidor en Puerto Rico.**

**Sustentante:**

**Aidely Elide Luna Oviedo 2011-2335**

**Anteproyecto de la monografía para optar por el título de Licenciado en Negocios Internacionales**

**Asesores:**

**Nathanael Concepción**

**Shantal Espinal**

**Distrito Nacional, República Dominicana 2015**

**1. *Análisis y elaboración de un contrato de distribución de programas informáticos entre un programador dominicano y un distribuidor en Puerto Rico.***

**1.1 Se realizara un análisis y posteriormente se elaborara un contrato de distribución de programas informáticos entre un programador dominicano quien le otorgara licencia de los programas y autorizara su distribución exclusiva a un distribuidor en Puerto Rico.**

**2. Planteamiento del problema**

Las negociaciones o acuerdos internacionales que en la actualidad están llevando a cabo las empresas, necesitan ser asentadas mediante contratos internacionales que se clasifican según correspondan en: contratos de compraventa, agencia comercial, distribución, franquicia, transferencia de tecnología y join venture.

Cuando las partes deciden qué tipo de negociación va a realizar y tiene todo establecido, lo que corresponde es la realización del contrato para asentar los acuerdos a los que han llegado, ya que es la única forma que existe para proteger los intereses de los involucrados y por ende se establece o se debe establecer todo lo negociado.

En la actualidad las empresas dejan en manos de abogados la realización de los contratos internacionales y en la mayoría de los casos estos lo elaboran de forma muy general dejando desprotegidos muchos elementos comerciales de las compañías ya que

en raras ocasiones participan los empresarios de manera directa en la elaboración del mismo.

Se ha observado que en sentido general la Republica Dominicana firma los contratos internacionales sin cerciorarse de que puede cumplir con lo establecido y de que sus intereses estén protegidos, siendo eso el reflejo de que cada demanda que se enfrenta por incumplimiento del mismo la ha perdido y el comportamiento de muchos empresarios de igual nacionalidad se ha presentado de forma similar en algunas ocasiones.

### **3. Objetivo general**

Analizar y elaborar un contrato de distribución de programas informáticos entre un programador dominicano y un distribuidor en Puerto Rico.

#### **3.1 Objetivos específicos**

- Examinar la estructura de los contratos de distribución internacional.
- Analizar los elementos que deben ser protegidos en un contrato de programas informáticos.
- Elaborar un contrato de distribución internacional.

#### **4. Justificación**

En vista de que muchos contratos son elaborados únicamente con el criterio legal y en ocasiones no se incluyen cláusulas que protejan las relaciones comerciales estableciendo cláusulas que correspondan a cada caso específico. Eligiendo la cláusula de resolución de controversias que más se adapte, así mismo eliminando la utilización de tecnicismos que las partes no comprenden y que no son útiles para el objetivo propuesto. En ese sentido se hace necesario la creación de contratos comerciales con criterio y con una perspectiva desde los negocios.

Cuando se realiza negociaciones entre un programador y un distribuidor existen un sinnúmero de elementos que son críticos y que bajo ninguna circunstancia pueden quedar aéreos. Por ejemplo, se deben proteger; derechos de autor, alcance del uso autorizado de los programas, si se realizara entrenamiento o no, las responsabilidades de cada una de las partes, etc.

En general los pequeños detalles deben estar bien negociados y registrados, por tal razón, es necesario analizar cómo podemos crear un documento en el que se protejan los intereses de ambas partes, tratando de que si se presenta cualquier situación se pueda acudir al contrato para ver cómo se estableció previamente y solucionar la situación sin perjuicio para los involucrados, de lo contrario acudir a la cláusula de resolución de controversias que debe estar asentada en el contrato y de esta forma lograr negociaciones exitosas que consiguen preservar siempre las relaciones comerciales.

## **5. El tipo de investigación a realizar es documental.**

## **6. Marcos de Referencia**

### **6.1 Marco teórico**

Importancia de los contratos internacionales: “en un mundo cada vez más globalizado, la internacionalización empresarial empieza por convertirse en una clave de supervivencia no solo para las grandes empresas sino también para muchas PYMES; el objetivo por continuar creciendo cuando el espacio domestico se ha quedado pequeño y es preciso ampliar horizontes; aunque, en otras ocasiones, el motivo es la necesidad de seguir a nuestros clientes allá donde vayan y evitar, así, que algunos de nuestros competidores se crucen en el camino.

Esta internacionalización exige de alguna manera, tener ciertos conocimientos acerca de los riesgos jurídicos que cualquier operación comercial internacional plantea. Por la regla general, toda operación comercial internacional quedará plasmado en un contrato. Pues bien, la negociación de ese contrato internacional plantear una serie de complejidades – derivadas de las obligaciones exigidas por los instrumentos jurídicos existentes en la materia- que las partes darán conocer y saber gestionar.

De esta forma, consecuencia de la generalización de la actividad exportadora e importadora de nuestras pymes es la evolución sufrida por la práctica de la contratación

internacional. La necesidad de materializar transacciones comerciales internacionales en un documento –el contrato internacional-, a modo de recordatorio de los derechos y obligaciones de las partes contratantes, ha colocado a la contratación internacional en un lugar privilegiado en el nuevo escenario de la globalización” (Giménez, 2011). De acuerdo a como Giménez define la importancia de los contratos internacionales se entiende la necesidad de aclarar desde el punto de vista de los negocios, cuales cláusulas y con qué criterio se deben plasmar en el contrato.

“El contrato de concesión o distribución comercial internacional: la elección del canal de implantación en los mercados internacionales es una cuestión capital para la empresa que pretende competir en una economía compleja, abierta y global. Una de las posibles opciones para concurrir en mercados alejados del ámbito geográfico o sectorial original de la empresa consiste en recurrir a la intermediación comercial, es decir a la colaboración con sujetos dedicados profesionalmente a la promoción y/o estipulación de contratos por cuenta ajena o propia.

La cobertura jurídica de la relación entre ambos tipos de empresarios viene dada por los denominados contratos de intermediación comercial o de colaboración inter-empresarial: contratos de agencia, contratos de concesión o distribución, o contratos de franquicia. La finalidad de todas estas fórmulas contractuales es la misma: prolongar la actividad de la empresa a través de colaboradores que se comprometen a promover y/o a concluir uno o varios contratos en interés y por cuenta de ella. Esta estrategia permite prescindir de los costes que implicaría tener que crear una estructura empresarial en cada uno de los nuevos mercados en los que se pretende introducir los productos o servicios propios” (Gimenez, 2009). Así como lo establece Giménez muchos empresarios inicialmente

deciden optar por un contrato de distribución porque no siempre se cuenta con los recursos financieros para crear una estructura que permita la presencia de la compañía y se elige a un tercero que este establecido en el exterior para que realice la venta como distribuidor del producto, pero esto requiere que se realicen acuerdos previos que deben estar bien plasmados en un contrato con cláusulas que protejan los intereses de ambos, mismas que deben evaluarse detalladamente según el caso que corresponda.

Algunos requisitos y cláusulas básicas del contrato de concesión o distribución comercial internacional determinados por Giménez y que se consideran imprescindibles son:

“Realización de una actividad en nombre y por cuenta propia, objeto del contrato, precio de venta de los productos y forma de pago, condiciones de adquisición del producto, exclusividad, deber de lealtad y buena fe, volumen mínimo de compras, reventa de un producto, obligaciones del distribuidor, promoción, publicidad, duración, resolución y finalización del contrato, prohibición de competencia, confidencialidad, resolución de controversias y determinación de la ley aplicable” (Gimenez, 2009).

## **6.2 Marco conceptual**

Contrato: “es todo acuerdo de voluntades suscrito entre las partes que tienen como finalidad la realización de una transacción comercial.” Los contratos no solo son escritos también pueden ser verbales, “sin embargo es recomendable que al acuerdo al que se llegue se plasme por escrito y que cada nuevo contrato recoja y/o derogue cualquier posible relación contractual” (Giménez, 2011).

Contrato internacional: un contrato es internacional cuando las partes que intervienen son de diferentes países.

“En definitiva, el contrato internacional no es un pacto “entre caballeros,” esto es, una fuente de obligaciones allí recogidas entre las partes contratantes –que puede ser bien una persona física o bien una persona jurídica-, ya que un contrato liga a las partes y a quienes traen causa de ellas, siendo tan solo de ellos, y no de nadie más, los derechos y obligaciones no pudiendo, en principio y salvo lo previsto en la legislación fiscal (y en el mismo contrato) ningún tercero invocara dicho contrato en su beneficio o en contra de una de las partes contratantes” (Giménez, 2011).

Internacionalización empresarial: es cuando las empresas se establecen en mercados de otros países o cuando realización transacciones comerciales con los diferentes formas de entrada a los mercados internacionales.

PYMES: pequeñas y medianas empresas que tiene un capital reducido y cuentan con menor número de empleados.

Espacio domestico: mercado nacional.

Contrato de distribución: “se trata de aquel acuerdo por el que un empresario concede a otro el derecho de vender, a título exclusivo o no, los artículos que fabrica o comercializa en su propio nombre y por su propia cuenta. En efecto, el distribuidor o concesionario es un empresario independiente, con clientela propia, que compra para revender, siendo el producto de esa reventa lo que integra su beneficio” (De la Fuente & Echarri, Modelos de Contratos Internacionales, 1999).

Programas informáticos o software: “es un elemento imprescindible para el normal funcionamiento de una computadora. Puede ser tanto un programa ejecutable como su código fuente, que es escrito por los programadores. Por otra parte, de acuerdo a sus

funciones, un programa puede ser catalogado como un software de sistema o un software de aplicación” (Definicion.de, 2008-2015).

Clausula: compone las partes de un contrato.

**6.3 Marco espacial:** el análisis se desarrollara en el marco de negociaciones entre Republica Dominicana y Puerto Rico.

**6.4 Marco temporal:** La información que se obtendrá para el desarrollo de la monografía datara del 2008 al 2015.

## **7. Método deductivo indirecto – inferencia o conclusión mediata - formal.**

**7.1 Técnica documental:** “La recopilación documental es un instrumento o técnica de investigación general cuya finalidad es obtener datos e información a partir de fuentes documentales con el fin de ser utilizados dentro de los límites de una investigación en concreto” (Carlos, 2009).

## **Tabla De Contenido De La Monografía**

### **1. Antecedentes de las relaciones comerciales entre Rep. Dom. y Puerto Rico.**

1.1 Reseña histórica.

1.2 Similitudes comerciales entre Rep. Dom. y Puerto Rico.

1.3 Características comerciales de programas informáticos

### **2. Antecedentes contrato de distribución de programas informáticos.**

2.1 Reseña histórica

### **3. Examinar la estructura de los contratos de distribución internacional.**

3.1 Cláusulas que deben contener los contratos de distribución internacional

3.2 Cláusulas que deben contener los contratos de Programas informáticos

3.4 Análisis de las cláusulas y elementos que deben ser protegidos de contratos de distribución y programas informáticos

### **4. Elaborar un contrato de distribución internacional.**

## Bibliografía

Carlos, T. (11 de Marzo de 2009). *blogspot.com*. Obtenido de <http://dani14238551.blogspot.com/2009/03/la-recopilacion-documental-como-tecnica.html>

De la Fuente, M., & Echarri, A. (1999). *Modelos de contratos internacionales*. Madrid: FC Editorial.

De la Fuente, M., & Echarri, A. (1999). *Modelos de Contratos Internacionales*. Madrid: FC Editorial.

Definicion.de. (2008-2015). *Definicion.de* . Obtenido de <http://definicion.de/programa/>

Gimenez, A. O. (Enero de 2009). *vLex International*. Obtenido de <http://app.vlex.com/#WW/sources/1980/issues/50385>

Giménez, A. O. (2011). *Guía Práctica de Contratación Internacional 2a edición*. Madrid: Esic Editorial.