

## Contrato de Distribución en Inglés

### DISTRIBUTION CONTRACT

**DATE:** .....

**BETWEEN:**

..... [company legal name] whose registered office is at ..... [address, city and country] and registration/fiscal number is ....., represented by ..... [surname and first name, position] (hereinafter referred to as “the Supplier”),

**AND:**

..... [company legal name] whose registered office is at ..... [address, city and country] and registration/fiscal number is ....., represented by ..... [surname and first name, position] (hereinafter referred to as “the Distributor”).

**PREAMBLE** *[Parties may include a preamble explaining the activities of each and describing the history of their relationship, if for example the contract continues a prior relationship].*

.....  
.....

**It is agreed as follows:**

**1. PRODUCTS AND TERRITORY**

*Alternative A.* The Supplier, by virtue of manufacturing and/or commercializing the products known as ..... (hereafter, “the Products”), declares full ownership rights thereto, and grants to the Distributor the right to promote and commercialize them within the territory known as ..... (hereafter, “the Territory”).

*Alternative B.* The Supplier, by virtue of manufacturing and/or commercializing the products described in Annex 1 of the present Contract (hereafter, “the Products”), declares full ownership rights thereto, and grants to the Distributor the right to promote and commercialize them within the territory specified in Annex 1 (hereafter, “the Territory”).

**2. OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR**

The Distributor shall purchase and sell under its own name and on its own account the Products provided by the Supplier within the Territory. The Distributor shall not act under the name or on the account of the Supplier without the latter's previous authorization in writing to that end. Similarly, the Distributor shall not make any modification to the products covered by the present Contract.

### **3. EXCLUSIVITY**

*Alternative A.* For the duration of the present Contract, the Supplier grants the Distributor the exclusive right to commercialize and sell the Products within the Territory. Should the Supplier sell any other product within the Territory, they shall inform the Distributor in order to determine the possibility of including it in the products described in ..... [Clause 1 (*for Alternative A of Clause 1*) or Annex 1 (*for Alternative B of Clause 1*)] of the present Contract.

*Alternative B.* For the duration of the present Contract, the Supplier grants the Distributor the exclusive right to commercialize and sell the products within the Territory. The Supplier may nonetheless negotiate and sell directly within the Territory to potential clients meeting the requirements established in Annex 2 of the present Contract.

*Alternative C.* For the duration of the present Contract, the Supplier may commercialize and sell the Products within the Territory, either directly or through other agents. The Distributor shall not be entitled to receive any sort of payment for such sales.

### **4. DIRECT SALES**

In the case of sales operations with clients located within the Territory, and in which the Distributor does not wish to participate:

*Alternative A.* The Distributor shall inform the Supplier and make known the details of the client without entitlement to commission of any kind.

*Alternative B.* The Distributor may act as an intermediary, thereby being entitled to commission equivalent to ..... % of the value of the sales operation once complete.

### **5. SALES OUTSIDE THE TERRITORY**

The Distributor hereby pledges not to procure clients, advertise, sell or keep stocks outside the Territory. The Distributor shall decline to sell any client located within the Territory when there is reason to believe that the Products may thereby be resold outside the Territory. The Supplier shall also decline to sell to any client located outside the Territory when there is reason to believe that the Products may thereby be resold within the Territory.

### **6. COMMITMENT NOT TO COMPETE**

*Alternative A.* The Distributor shall not manufacture, distribute or represent any kind of product which may compete directly with the Products without previous authorization in writing from the Supplier **(1)**. To this end the Distributor declares that on the date of the signing of the present Contract, it acts as an agent or distributor for the companies and

products detailed in the Annex 3 of this Contract. The commitment not to compete shall be upheld throughout the duration of the present Contract and for ..... years after its completion.

*Alternative B.* For the duration of the present Contract the Distributor may manufacture, distribute or represent products similar to those of the Supplier, on condition that the Distributor informs the Supplier of such activity.

## **7. MINIMUM SALES TARGETS**

Both parties may undertake annually to establish a minimum sales targets for the following year of Contract which shall be explicit in the Annex 4 of the present Contract.

*Alternative A.* Should the Distributor not have achieved the minimum sales targets on completion of the period in question, the Supplier shall be entitled to choose from the following options: (a) total rescission of the Contract; (b) withdrawal of the right to exclusivity, where such right has been established; (c) reduction of the size of the Territory. The Supplier shall inform the Distributor in writing of the decision to exercise this right within a period of ..... months following the end of the year in which the minimum sales targets has not been achieved.

*Alternative B.* Should the sales targets not be met, the Contract shall not be considered null and void, except in cases of clear negligence by the Distributor.

## **8. COMMITMENT TO DELIVERY OF MINIMUM AMOUNT**

The Supplier undertakes to deliver a consignment of Products whose magnitude corresponds to the minimum sales targets as established in the present Contract.

*Alternative A.* Should the Supplier renege on this commitment, the Distributor shall be entitled to declare the Contract null and void through written communication to the Supplier within a period of ..... months following the end of the year in which the minimum consignment of Products has not been delivered.

*Alternative B.* Should the Supplier renege on this commitment, the Contract shall not be considered null and void, unless there is repeated refusal to deliver the orders placed by the Distributor, which shall be considered contrary to Good Will.

## **9. CONDITIONS OF SALE**

The sale of Products shall be effected according to the general conditions of sale established in Annex 5 of the present Contract. The Supplier shall deliver the products to ..... [mention the place: warehouse, port, airport, etc], ..... [city], ..... [country], under conditions ..... [Incoterm]. The Distributor agrees to comply, with the utmost care, with the terms of payment agreed between the Parties. It is agreed that the Products remain property of the Supplier until the Distributor has completed payment for the consignment.

## **10. PRICES AND DISCOUNTS**

The prices of purchase and sales operations between the Supplier and the Distributor shall be established in ..... [mention the currency].

*Alternative A.* The prices to be paid by the Distributor shall be explicit in the Annex 6 of the present Contract, and shall be effective for the duration of the same. However, the Supplier may freely change the prices of the Products, on condition that such changes are communicated in writing to the Distributor at least ..... calendar days in advance.

*Alternative B.* The prices to be paid by the Distributor shall be explicit in the Supplier's price list applicable at the time of delivery to the Distributor.

The Distributor shall be entitled to:

*Alternative A.* A discount of ..... % on the Supplier's price list applicable at the time of purchase.

*Alternative B.* A discount on all sales which exceed the annual sales targets established in the present Contract, to be calculated as follows:

From ..... [insert amount and currency] to ..... [insert amount and currency], ..... %.  
From ..... [insert amount and currency] to ..... [insert amount and currency], ..... %.  
..... [insert amount and currency] and above, ..... %.

Such discount shall be applicable for the first ..... months of each year for the duration of the present Contract.

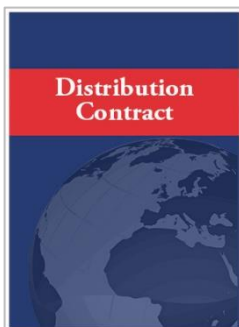
## 11. RESALE PRICES

*Alternative A.* The Distributor may freely set a resale price for the Products, on condition that any pricing policy shall not jeopardize the image of the Products.

*Alternative B.* The Distributor undertakes to sell the Products to its own clients at resale prices set by the Supplier and to impose such prices on the Distributors buyers-resellers **(2)**.

## 12. TERMS OF PAYMENT

*Alternative A.* The Distributor shall pay the Supplier ..... % of the price of the agreed operations and the rest ..... % to the confirmation of the order. The payment shall be made by banking transfer.



**Esta es una muestra del Contrato de Distribución en Inglés.**

**Para obtener más información sobre este contrato haga clic en:**

**[CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EN INGLÉS - DISTRIBUTION CONTRACT](#)**

## GUÍA DE USO

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

### FECHA

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

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

### PARTES

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

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

### CLÁUSULAS

#### **Cláusulas con diferentes alternativas: elección de la más favorable**

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

#### **Cláusulas con espacios en blanco para completar**

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

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

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

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

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

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

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

### **Cláusula de Notificaciones**

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

Ejemplo de Cláusula de Notificaciones:

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

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

### **ANEXOS**

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

### **FIRMAS**

#### **Personas que firman**

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

física (por ejemplo un agente comercial en el Contrato de Agencia) obviamente tiene que ser la propia persona la que firma el contrato.

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

### **Lugar y fecha de la firma**

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

### **Número de ejemplares**

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

### **RECOMENDACIONES GENERALES**

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

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



## CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

## CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

## CONTRATOS LABORABLES

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

## CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

## CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

## DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

## CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

## DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online  
[www.startuplegal.es](http://www.startuplegal.es)  
[info@startuplegal.es](mailto:info@startuplegal.es)

