MODELO DE CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN PARA CHINA (INGLÉS-CHINO)

Contrato de Distribución para China que regula las relaciones entre una empresa y su distribuidor en China. El contrato Incluye, entre otras, cláusulas sobre exclusividad, compromiso de no competencia, protección de derechos de propiedad intelectual, confidencialidad y resolución de conflictos. El **contrato** está en versión bilingüe inglés-chino.

MUESTRA CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN PARA CHINA (INGLÉS-CHINO)

---

4. SALES OUTSIDE THE TERRITORY
4. 区域外销售

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.
经销商保证不在区域外发展代理商、做广告、销售或持有股权。当有理由相信产品在区域外被再次销售的时候，经销商应该减少在区域内的销售。

5. COMMITMENT NOT TO COMPETE
5. 竞业禁止承诺

Alternative A
选项一

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.
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 Schedule 2 of this Contract. The commitment not to compete shall be upheld throughout the duration of the present Contract and for ..... years after its completion.
经销商不得在未经供应商的书面授权的情况下制造、经销或代表任何可能对本合同所述产品有竞争关系的其他产品。鉴于此，经销商声明自签订该合同之日起成为列于合同中

© globalnegotiator.com

附表2中的公司和产品的代理商或经销商。竞业禁止承诺在本合同存续期间和合同完成后的.....年内有效。

Alternative B
选项二

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.
在本合同存续期间，经销商可生产、经销或代表与供应商所提供产品类似的其他产品，条件是 经销商通知供应商该行为。

6. MINIMUM SALES TARGETS
6. 最低销售目标

Both parties may undertake annually to establish a minimum sales targets for the following year of Contract which shall be explicit in the Schedule 3 of the present Contract.
双方应每年进行磋商，为合同存续期间内接下来的一年确定一个最低销售目标，并明确在该合同中的附表3中。

Alternative A
选项一

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: 1) total rescission of the Contract; 2) withdrawal of the right to exclusivity, where such right has been established; 3) 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.
若经销商未能在约定期间内完成最低销售目标，供应商有权进行以下选择：1）撤销全部合同；2）收回已给予经销商的排他性权利；3）缩小区域范围。供应商应书面通知经销商该决定并在经销商未完成最低销售目标所在年底后的.....月后实施此权利。

Ésta es una muestra de 2 páginas de 19 del
Contrato de Distribución para China (versión bilingüe inglés-chino).

¿Quiere obtener más información de este contrato? Haga clic en este enlace:
CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN PARA CHINA EN INGLÉS Y CHINO

© globalnegotiator.com

GUÍA DE NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS EN CHINA

Si bien es cierto que China ha experimentado un gran crecimiento económico en los últimos tiempos, hay que tener en cuenta que hasta hace pocos años no existían empresas privadas ni apenas despachos internacionales de abogados, por lo que el sistema jurídico, así como los procedimientos y documentos legales están considerablemente menos desarrollados que en el mundo occidental. No obstante, para las empresas que realizan negocios en China es esencial utilizar modelos de contratos que facilitan la negociación son las empresas chinas y a la vez proporcionen seguridad jurídica.

En esta guía vamos se analizará, en primer lugar, por qué las empresas extranjeras que realizan negocios en China -bien sea de exportación, importación o fabricación- deben de tener sus propios modelos de contractos claros y sencillos, adaptados a las prácticas comerciales de China y a su legislación; posteriormente, se ofrecerán unas pautas para redactar y negociar las principales cláusulas en contratos con empresas chinas como: Exclusividad, Derechos de Propiedad Intelectual, Confidencialidad, Compensaciones, Lugar de Entrega y Forma de Pago, Ley Aplicable, Arbitraje, etc.

EL CONTRATO CÓMO INSTRUMENTO DE NEGOCIACIÓN EN CHINA

Existe la creencia de que en China son muchos los casos en los que no se respeta el cumplimiento de lo pactado en los contratos ni tampoco el sistema proporciona las suficientes garantías jurídicas; en este sentido, está muy extendida la idea de que la firma de un contrato marca el comienzo de la verdadera negociación. Por ello es esencial que las empresas extranjeras cuenten con contratos cuya función esencial sea reducir en lo posible el riesgo de conflictos: la cultura de negocios china se basa en la armonía entre la Partes.

Un contrato eficaz para regular las relaciones entre una empresa extranjera y su socio chino debe de tener, básicamente, tres características: claridad, Cumplimiento de las obligaciones y amenaza de litigio.

Claridad

Una de las estrategias de negociación de los chinos es contestar a todo que "si", aunque realmente no hayan comprendido la cuestión o no estén de acuerdo -en ocasiones culpan al intérprete de los posibles malentendidos-. Para evitar esta situaciones que van a perjudicar el cumplimiento de los pactos, los contratos deben ser sencillos y claros. También es aconsejable que se cuente con una versión en dos idiomas, inglés y chino, lo cual facilitará la comprensión

© globalnegotiator.com

del contrato por parte china. Un contrato claro y sencillo servirá a la empresa extranjera para saber qué es lo que puede esperar de forma realista de la empresa china.

Preferencia en el cumplimiento de las obligaciones

China se ha convertido en el centro económico del mundo y sus empresas tienen muchas propuestas para hacer negocios con empresas extranjeras. Esta situación de privilegio les permita negociar y llegar a acuerdos similares con varias empresas extranjeras al mismo tiempo. Un contrato en el que se especifiquen claramente las obligaciones de las Partes y se establezca un sistema de sanciones en caso de incumplimiento constituirá una ventaja comparativa para la empresa extranjera. Es decir, la empresa china cumplirá sus compromisos de forma prioritaria con aquellas empresas extranjeras con las que ha firmado contratos bien redactados, frente a aquellas con las que no ha formalizado contratos, o bien, estos no especifican claramente las obligaciones de las Partes.

Amenaza de litigio

El sistema político chino es ciertamente autoritario y, este sentido, las empresas chinas tienen respeto a la Ley. Por otra parte hay que tener en cuenta que en el informe anual *Doing Business* realizado por el Banco Mundial, China suele ocupar en torno al puesto 20 (16 en 2012) entre 183 países analizados, en el apartado de "Cumplimiento de Contratos" (*Enforcing Contracts*). Por tanto, la amenaza por parte de la empresa extranjera de iniciar un proceso judicial o de acudir al arbitraje (dependiendo lo que se haya pactado en el contrato) en caso de incumplimiento por parte de la empresa China reforzará la posición negociadora de la empresa extranjera.

PAUTAS PARA REDACTAR LAS PRINCIPALES CLÁUSULAS DE CONTRATOS EN CHINA

Una vez puesto de manifiesto la utilidad para las empresas extranjeras de contar con contratos claros y precisos que regulen sus relaciones comerciales con empresas chinas se analizan a continuación las cláusulas más importantes y cómo deben negociarse de acuerdo a las prácticas comerciales y la legislación en China.

Exclusividad

Es habitual que las empresas chinas, amparadas en su gran poder de negociación, exijan a la empresa extranjera la exclusividad para todo -o una parte- del territorio chino, por ejemplo, en los contratos de distribución o agencia. No obstante es aconsejable que la empresa extranjera no conceda la exclusividad ya que además de no poder utilizar otros canales de distribución, en el caso de una gestión ineficaz por parte del socio chino, se paralizaría su acceso al mercado hasta la terminación del contrato.

© globalnegotiator.com

En cualquier caso, lo que debe hacerse es condicionar la exclusividad a la consecución de un objetivo mínimo de ventas. Si el socio chino no alcanzara dicho objetivo, la empresa extranjera podría rescindir el contrato o, alternativamente, continuar pero sobre las bases de la no exclusividad de forma que pudiera distribuir sus productos en el mismo territorio a través de otras empresas.

Derechos de Propiedad Intelectual

Se trata de un aspecto esencial en cualquier contrato con una empresa china debido a la dificultad, bien conocida, que tienen las empresas extranjeras para proteger la propiedad intelectual en China. Debe incluirse una cláusula mediante la cual el socio chino reconozca que estos derechos (patentes, marcas, diseño, modelos de utilidad) son propiedad de la empresa extranjera y, además, se comprometa a no realizar ningún trámite el registro de estos derechos en China o, incluso, otros países. En cualquier caso, además de incluir esta cláusula en todos los contratos que se realicen en China, es aconsejable la empresa extranjera se asesore legalmente sobre esta materia y considere la posibilidad de registrar sus Derechos de Propiedad Intelectual en China.

Confidencialidad

Es importante incluir en todos los contratos una cláusula mediante la cual la empresa china no pueda revelar a terceros información de carácter técnico o comercial de la empresa extranjera ni utilizar dicha información para propósitos diferentes a los establecidos en el contrato, durante la vigencia del contrato o una vez finalizado éste. En la negociación de contratos complejos (Fabricación OEM, Licencia, Joint Venture) que pueden implicar el suministro de información técnica y comercial, antes incluso de la propia firma del contrato es aconsejable firmar con la empresa china un Acuerdo de Confidencialidad en el que se especifique claramente lo que se considera información confidencial, es decir, lo que se denomina "Lista de Elementos de Información Confidencial".

Control de calidad

El concepto de calidad en China es diferente al que existe en el mundo occidental, por ello las empresas que firmen contratos de suministro y fabricación en China deben incluir una cláusula que cubra de forma exhaustiva las posibles incidencias e incumplimientos que puedan surgir en la calidad de los productos suministrados. Esta cláusula debe incluir entre otros, aspectos como: permiso para visitar las instalaciones del fabricante chino, envío de muestras representativas de los productos que se van a fabricar, inspecciones durante el proceso productivo, etc.

Autorizaciones requeridas

La legislación china sobre comercio exterior e inversiones extranjeras es compleja y, en ocasiones, difícil de cumplir para las empresas extranjeras por lo que es aconsejable que en

© globalnegotiator.com

los contratos de incluya una cláusula de Autorizaciones Requeridas (*Required Authorizations*) para que sea la parte china la responsable de solicitar, tramitar y, finalmente, obtener todo los documentos necesarios, tales como licencias, certificados, permisos de importación, etc.

Especificaciones de entrega y plazo de pago

Es importante que en los contratos con empresas chinas se especifique claramente el lugar de entrega de las mercancías. Habitualmente se tratará de un puerto marítimo que deberá mencionarse en el contrato -si va a ser el puerto habitual- o bien en las propias ordenes de pedido como puede suceder en los contratos de suministro y fabricación OEM.

En cuanto al pago, la práctica es que el plazo de pago (habitualmente 30 días) se cuente a partir de la fecha de inspección y conformidad de la mercancía en el puerto de origen, más que a partir de la fecha de embarque o recepción de la mercancía en destino.

Subcontratación

Es habitual que las empresas chinas más competitivas tengan un gran número de propuestas de empresas extranjeras para distribuir o fabricar productos en China. En estas circunstancia tiende a subcontratar parte de sus trabajos con otras empresas sobre las que no ejercen el suficiente control. Por este motivo, en los contratos con china debe incluirse una cláusula que impida la subcontratación a terceros de las obligaciones de la empresa china. De esta forma, cuando la empresa china no tenga capacidad suficiente, subcontratará los trabajos de aquellas empresas extranjeras que no tengan esta cláusula en sus contratos.

Compensaciones

Por lo que se refiere al derecho a compensación en caso de terminación del contrato con agentes o distribuidores, la ley China es menos proteccionista que en países de la Unión Europea o Estados Unidos. Por ello en la Cláusula de Compensación es recomendable que la empresa extranjera elija la alternativa de compensación de acuerdo a la ley China.

Ley y jurisdicción

La legislación china (*PRC Civil Law*) permite que en los contratos con empresas extranjeras sean las Partes las que elijan la ley y jurisdicción a la que quieren someterse. Esto ha venido refrendado en una Disposición de la Corte Suprema de la República Popular de China (*Provisions of the Supreme People´s Court on Certain Issues Cocerning the Application of Law for the Hearing of Foreign-Related Civil or Commercial Contractual Disputes - 8 de agosto de 2007*).

No obstante, en la práctica comercial las empresas chinas rehúsan firmar contratos en los cuales los litigios no se someten a los Tribunales o a las Comisiones de Arbitraje en China. La elección de uno u otro procedimiento dependerá sobre todo del poder e influencia de la Parte

© globalnegotiator.com

China y del prestigio del Tribunal que proponga la empresa china; como norma general, será preferible elegir la alternativa del Arbitraje frente a la del Tribunal.

Arbitraje

En aquellos contratos que se someten al Arbitraje en China es aconsejable actuar de la siguiente forma:

- Elegir una de las dos Comisiones de Arbitraje que tienen más prestigio y experiencia internacional: CIETAC (*China International and Economic Trade Arbitration Commission)* o BAC (*Beijing Arbitration Commission*). Las empresas chinas no se opondrán en este punto.

- Independiente de donde esté la sede de la empresa china, es preferible que el Arbitraje tenga lugar en Beijing o Shanghai que son las dos ciudades con mayor experiencia y mejores árbitros. Es posible que la empresa china proponga otra ciudad, pero normalmente aceptarán una de estas dos ciudades.

- Al menos, uno de los árbitros debe ser de una nacionalidad distinta a la china. Normalmente, las empresas chinas no se oponen en este punto.

- El idioma en el que se lleve a cabo el arbitraje sea el inglés. Hay que tener en cuenta que si en el contrato no se especifica ningún idioma, el arbitraje se realizará en chino. En este punto, es de prever que las empresas chinas se opongan fuertemente, incluso hasta el punto de ser motivo para no firmar el contrato.

Idioma

En China los contratos suelen hacerse, o bien en versión inglesa, o en versión dual inglés-chino. Es poco frecuente firmar contratos en otros idiomas como el español, francés o alemán. Para la versión en chino se utiliza el chino mandarín simplificado.

Es aconsejable utilizar la versión dual inglés-chino ya que de esta forma se facilitará la propia negociación del contrato, así como el cumplimiento de las obligaciones y una solución amistosa en caso de conflicto.

No obstante, cuando se utiliza la versión dual inglés-chino, es de prever que en la Cláusula de Idioma la empresa china luche fuertemente para que la versión que prevalezca en caso de conflicto.

Firmas

Para los chinos la firma de un contrato con una empresa extranjera es un acto importante al que otorga un cierto protocolo y que se festeja habitualmente con un banquete. En contratos

© globalnegotiator.com

de cierta relevancia suele invitarse a alguna autoridad local o representante del país de la empresa extranjera (Embajador, Cónsul, Consejero Comercial, etc.).

Las personas que firman el contrato en representación de cada una de las Partes deben tener el mismo rango jerárquico. Además, es habitual que firme un testigo en representación de cada Parte.

Al lado de la firmas, debe estamparse el sello de cada una de las empresas, ya que de acuerdo a la Ley China podría darse el caso de que los contratos sin sello no son válidos.

Finalmente, hay que tener en cuenta que China es un país enorme: cada provincia tiene sus propias leyes, normas y usos, que tienen tanta importancia para los negocios como las leyes del Estado. En este sentido, es aconsejable buscar al asesoramiento de profesionales con un conocimiento local de los negocios, especialmente, en operaciones de cierta relevancia que sean susceptibles de originar conflictos con graves implicaciones para las empresas extranjeras.

© globalnegotiator.com

Modelos de contratos internacionales

Contratos internacionales en español

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

- **Pack 10 Contratos en Español**
- **Pack Todos los Contratos en Español**

Contratos internacionales en inglés

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

- **Pack 10 Contracts in English**
- **Pack All Contracts in English**

Contratos internacionales en francés

- Contrat de Vente Internationale
- Contrat de Distribution Internationale
- Contrat d´Agent Commercial International
- Contrat de Représentation Commerciale Internationale
- Contrat de Joint Venture Internationale
- Contrat de Franchise Internationale
- Contrat International de Services
- Contrat International d´Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication
- Contrat de Confidentialité
- Protocole d´Accord pour Distribution Internationale
- Protocole d´Accord pour Joint Venture Internationale

- **Pack Tous les Contrats en Français**

Contratos internacionales en alemán

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint Venture Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Dienstleistungsvertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Geheimhaltungsvereinbarung
- Absichserlärung Internationalen Vertriebsvertrag
- Absichserlärung Joint Venture

- **Pack Alle Verträge in Deutscher**

GLOBALNEGOTIATOR
Business Publications