

CÓMO REDACTAR UN CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EN CHINA

La distribución en China normalmente exige que las empresas extranjeras firmen contratos de distribución con empresas chinas, que será la forma más común para distribuir los productos en China cuando la empresa extranjera no quiere nombrar agentes en China para que actúen en su nombre. Por lo general, establecer un contrato de agencia requiere una mayor comprensión y confianza entre la empresa extranjera y su agente en China ya que, de conformidad con las leyes chinas, los actos del agente serán solidariamente responsables frente a terceros. Una empresa extranjera que no está dispuesto a confiar a este nivel de responsabilidad en un agente chino tiene a opción de nombrar a sus socio chino como su distribuidor para una región determinada, ya sea de forma exclusiva o no exclusiva.

A la hora de redactar el contrato de distribución entre la empresa extranjera y su socio chino se recomienda tener muy en cuenta las cuestiones que se exponen a continuación.

Exclusividad

Uno de los temas principales que se analizar es si es o no oportuno conceder exclusividad al distribuidor chino. Con el fin de evitar la competencia potencial, es muy común que los distribuidores chinos exijan exclusividad en un área geográfica específica. Sin embargo, la concesión de exclusividad debe ser considerado con mucho cuidado, ya que tener un distribuidor exclusivo impedirá a la empresa extranjera tener otros canales de distribución en esa zona geográfica determinada. Una solución adecuada a este problema puede ser la concesión de la exclusividad condicionada a que el distribuidor chino cumpla o supere los objetivos de ventas acordados. Si el distribuidor no cumple con estos objetivos, la empresa extranjera podrá rescindir el contrato de distribución, o bien, continuar con el contrato, pero de forma no exclusiva, de tal forma que pueda nombrar a otros distribuidores en la misma área geográfica.

Obligaciones del Distribuidor

Es práctica habitual incluir en las obligaciones asumidas por el distribuidor, las disposiciones sobre el desarrollo del mercado, la publicidad y la comercialización. Un motivo de especial preocupación para las empresas extranjeras es asegurarse de que el distribuidor no distribuyen productos que compiten directamente con los suyos. Es bastante común que en los contratos de distribución en China se incluyan cláusulas relativas a la formación del personal de la distribuidora, especificando los programas de entrenamiento específicos y la asignación de los gastos. Asimismo también deben incluirse los presupuestos para la publicidad y los materiales de promoción que se van a utilizar.

Titularidad de la Propiedad Intelectual

Casi todos los contratos de distribución incluyen los derechos de propiedad intelectual de un tipo u otro y la comercialización bajo determinadas marcas. Las dificultades encontradas por las empresas extranjeras en la protección de sus derechos de propiedad en China son bien conocidas. Sin embargo, es esencial que cualquier contrato de distribución se ocupa de esta cuestión mediante la inclusión de disposiciones comunes destinadas a proteger estos derechos, incluido el reconocimiento por parte del distribuidor de que no tiene ningún interés en las marcas de la empresa extranjera. Es aconsejable que las empresas extranjeras busquen asesoramiento profesional para la protección de sus derechos de propiedad intelectual en China y registren sus marcas de acuerdo a las leyes y procedimiento vigentes en China.

Confidencialidad

También es importante que el contrato de distribución incluye una obligación general de confidencialidad en relación con la información revelada en el transcurso de la relación comercial entre las partes. Esta obligación puede estar sujeta a ciertas excepciones como, por ejemplo, la obligación de divulgar ciertas informaciones de acuerdo a las normativas chinas. No obstante, la información de carácter confidencial debe restringirse estrictamente a aquellas personas que trabajen en la empresa china que necesitan conocer esta información para realizar sus funciones.

Plazo

Las partes deben decidir si la designación de la empresa china como distribuidor será por un término fijo o indefinido (sujeto a la terminación acordada mediante aviso previo). Cuando se conceda el distribuidor exclusividad, es preferible no nombrar al distribuidor para un período determinado, a menos que la empresa extranjera tenga el poder terminar el contrato antes del plazo fijado debido a una incumplimiento por parte del distribuidor.

Terminación

Las circunstancias en las que cualquiera de las partes tendrá derecho a rescindir el contrato de distribución antes de la expiración del plazo fijado, así como las consecuencias implicadas, deben quedar claramente establecidos. Disposiciones típicas incluyen: el derecho a hacer liquidación de existencias, la opción de la empresa extranjera para cancelar los envíos de los productos y la obligación de la distribuidora a devolver o destruir toda la publicidad y material de promoción. También es común que al distribuidor se le permita vender el stock de producto de que disponga, a menos que la empresa extranjera se compromete a recomprarlo

Legislación

Conforme a la Ley Civil China, las partes en un contrato de con empresas extranjeras tienen derecho a elegir la Ley Aplicable al contrato. Este derecho fue establecido por el Tribunal Supremo Popular de la República Popular de China en sus Disposiciones del

Tribunal Supremo del Pueblo sobre determinadas cuestiones relativas a la aplicación de la Ley para la vista de Asuntos relacionados con controversias contractuales civiles o comerciales , que entró en vigor el 8 de agosto de 2007.

Aunque, por lo general, un contrato para distribuir productos en China permite y requiere que una empresa china comercialice y distribuya productos de la empresa extranjera, de acuerdo a las leyes chinas, las partes son libres de elegir la legislación de otras jurisdicciones. En este sentido una empresa extranjera que no tenga ninguna conexión con empresas en China puede, naturalmente, preferir la ley de su jurisdicción de origen que la ley aplicable al contrato en China. Ante la falta de acuerdo sobre la ley aplicable a un contrato, en caso de disputa, los tribunales chinos suelen aplicar las leyes chinas.

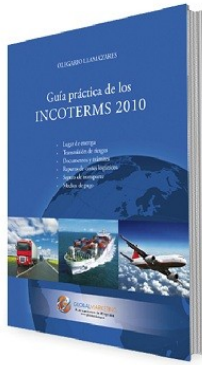
Autorizaciones

Con independencia de la ley que rige, para las empresas extranjeros puede ser obligado, a veces, obtener la aprobación de las autoridades pertinentes de China antes de que sus productos pueden ser publicitados y/o distribuidos en China. Las autorizaciones necesarias y los procedimientos de aplicación asociados dependen de los productos que van a ser comercializados. Estas cuestiones deben abordarse en el contrato de distribución ya que se debe decidir si serán el distribuidor chino o el proveedor extranjero quién asumirá la responsabilidad de la solicitud, y en última instancia, la obtención de las autorizaciones pertinentes.



Para obtener el Contrato de Distribución para China, haga clic [aquí](#).

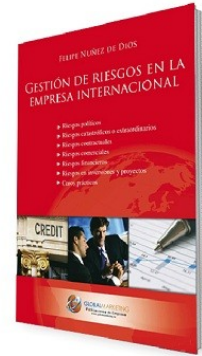
LIBROS & EBOOKS



Guía práctica de los Incoterms 2010



Los 100 documentos del comercio exterior



Gestión de riesgos en la empresa internacional

GUÍAS DE COMERCIO EXTERIOR



Cómo negociar con un distribuidor internacional



Cómo preparar una oferta internacional



Plan de Internacionalización

GUÍAS DE NEGOCIACIÓN EN 70 PAÍSES

Cómo negociar con... BRASIL	
Recuerde que...	
DATOS BÁSICOS	<p>POBLACION: 196.100.000</p> <p>SUPERFICIE: 8.511.980 km²</p> <p>FORMA DE ESTADO: República federativa (28 Estados y 1 Distrito Federal)</p> <p>PIB PER CAPITA (PPA): 8.100 USD</p> <p>IDIOMA: Portugués (100 millones)</p> <p>MONEDA: Real (R\$)</p> <p>FECHA NACIONAL: 7 de septiembre</p>
INDICE	<p>INDICE: Brasil (100)</p> <p>INDICE DE CORRUPCIÓN: 45</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD: 45</p> <p>INDICE DE INFLACION: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD POLITICA: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD ECONOMICA: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD SOCIAL: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD AMBIENTAL: 5</p>

Cómo negociar en Brasil

Cómo negociar con... RUSIA	
Recuerde que...	
DATOS BÁSICOS	<p>POBLACION: 143.600.000</p> <p>SUPERFICIE: 17.097.300 km²</p> <p>FORMA DE ESTADO: República federal de la Federación Rusa</p> <p>PIB PER CAPITA (PPA): 1.800 USD</p> <p>IDIOMA: Ruso (143 millones)</p> <p>MONEDA: Rublo (RUB)</p> <p>FECHA NACIONAL: 12 de junio</p>
INDICE	<p>INDICE: Rusia (100)</p> <p>INDICE DE CORRUPCIÓN: 45</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD: 45</p> <p>INDICE DE INFLACION: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD POLITICA: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD ECONOMICA: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD SOCIAL: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD AMBIENTAL: 5</p>

Cómo negociar en Rusia

Cómo negociar con... INDIA	
Recuerde que...	
DATOS BÁSICOS	<p>POBLACION: 1.000.000.000</p> <p>SUPERFICIE: 3.287.467 km²</p> <p>FORMA DE ESTADO: República federal (28 Estados y 7 Territorios de la Unión)</p> <p>PIB PER CAPITA (PPA): 1.100 USD</p> <p>IDIOMA: Inglés (100 millones)</p> <p>MONEDA: Rupee (INR)</p> <p>FECHA NACIONAL: 15 de agosto</p>
INDICE	<p>INDICE: India (100)</p> <p>INDICE DE CORRUPCIÓN: 45</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD: 45</p> <p>INDICE DE INFLACION: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD POLITICA: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD ECONOMICA: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD SOCIAL: 5</p> <p>INDICE DE INESTABILIDAD AMBIENTAL: 5</p>

Cómo negociar en India

Compra Online

www.globalnegotiator.com
marketing@globalmarketing.es



GLOBALNEGOTIATOR
Business Documents