Contrato de Distribución Exclusiva utilizado en Estados Unidos

Contrato de Distribución Exclusiva para Estados Unidos que se utiliza cuando una empresa, extranjera o norteamericana, nombra a un distribuidor para que distribuya sus productos a través de distribuidores autorizados o minoristas que los revenden al cliente final. Este contrato se utiliza en Estados Unidos para la distribución de distintos tipos de productos: alimentación y bebidas, textil y confección, bienes de consumo, etc. Este Modelo de Contrato está en inglés y se adapta a los usos y costumbres de Estados Unidos así como a su ley de Contratos (US Contract Law).

EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT (UNITED STATES)

EFFECTIVE DATE: [Date]

BETWEEN: [COMPANY NAME], (the "Company"), a corporation organized and existing under the Laws of [State/Country], with its head office located at [complete address].

AND: [DISTRIBUTOR NAME], (the "Distributor"], a corporation organized and existing under the Laws of [State/Country], with its head office located at [complete address].

PURPOSE OF THIS AGREEMENT

[Company] is in the business of manufacturing and marketing certain products (defined below). [Distributor] wishes to distribute to the dealers and the remarketers of these products and assures [Company] that it has the facilities, personnel, and technical expertise necessary to market the products.

[Distributor] wishes to obtain from [Company], and [Company] is willing to grant to [Distributor], the exclusive right to distribute these products [solely to such dealers and remarketers as qualify to be Authorized Dealers (defined below)] for resale purposes.

In consideration for the mutual promises, covenants, and Agreements made below, the parties, intending to be legally bound, agree as follows:

1. DEFINITIONS

For purposes of this Agreement, the following terms will have the indicated definitions:

- **"Agreement"** This Agreement is by and between [Company] and [Distributor].

- **"Information"** The documentation, technical information and / or business information, either oral or written that [Company] or [Distributor] furnishes to the other marked as proprietary or confidential or simply treated as such by the disclosing party. The Information includes research, development or business activities, including any unannounced products and services, as well as any information relating to services, developments, services, processes, plans, financial information, customer and Supplier lists, forecasts and projections. Information shall also include the terms of this Agreement. A party's information shall be deemed confidential under this Agreement unless the information: (1) is in the public domain through no act of other party; (2) is lawfully known by the other party from a source other than the first party with no restriction of confidentiality; or (3) must be disclosed by requirement of law or generally accepted accounting principles.
- **"Term"** The duration of this Agreement.
- **"Products"** The [describe the products] manufactured or owned by [Company], along with all options to the products; all future versions of the products; and all enhancements, revisions, or modifications made to the products by [Company].
- **"Authorized Dealer(s)"** The dealers and remarketers listed in Exhibit A.
- **"Territory"** The state(s) in USA set forth in Exhibit B (attached to the end of this Agreement).
- **"End-User"** Any person or entity who obtains the product(s).
- **"Intellectual Property Rights"** The intangible legal rights or interests evidenced by or embodied in (1) any idea, design, concept, technique, invention, discovery, or improvement regardless of patentability, but including patents, patent applications, trade secrets and know-how; (2) any work of authorship, regardless of copyrightability, but including copyrights and any moral rights recognized by law; and (3) any other similar rights, in each case on a worldwide basis.
- **"Quota"** Specified minimum quantities of the products as set forth in Exhibit C (attached to the end of this Agreement) consisting of an initial purchase order and a continual minimum monthly volume commitment.
- **"Trademarks"** The Trademarks specified in Exhibit D (attached to the end of this Agreement).

2. TERM

This Agreement shall commence on the date stated in the first section (the effective date) and shall terminate [Month, Day, Year] following that effective date, unless it terminates sooner according to the provisions of this Agreement. The Parties may renew this Agreement in writing upon mutual Agreement.

2.1 Continuation or Survival of Certain Sections

Certain sections, as indicated below, will survive and remain effective even after the termination of this Agreement. All other rights and obligations of each party to the other shall terminate upon the termination of this Agreement.

Esta es una muestra de 2 páginas de 26 del Contrato de Distribución Exclusiva para Estados Unidos.

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

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA PARA ESTADOS UNIDOS

GUÍA DE NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS EN ESTADOS UNIDOS

Es habitual que las empresas extranjeras que hacen negocios en Estados Unidos se planteen utilizar los mismos modelos de contratos que en otros países occidentales, especialmente aquellos que se rigen por el sistema británico del *Common Law*, teniendo en cuenta que, debido a los lazos históricos y políticos entre los Estados Unidos y el Reino Unido, el sistema legal estadounidense está basado en el Sistema de Derecho Común británico.

Esta guía contiene una síntesis del sistema legal en Estados Unidos y de su Ley de Contratos (*US Contract Law*) así como de los modelos de contrato más comúnmente utilizados por las empresas extranjeras que hacen negocios en el país; también se exponen los temas claves en el proceso de negociación y redacción de contratos en Estados Unidos.

El SISTEMA LEGAL DE ESTADOS UNIDOS Y LA LEY DE CONTRATOS

En Estados Unidos la ley de contratos se rige por tres fuentes principales:

- El *Common Law,* creado por los tribunales de justicia a través de la interpretación de los hechos y circunstancias anteriores. Esta es la principal fuente de derecho contractual en muchos países, ya que los tribunales generalmente interpretan y definen las otras fuentes.
- Los estatutos específicos en cada jurisdicción, en general, a nivel estatal. Por ejemplo, el Código Uniforme de Comercio (*Uniform Comercial Code - UCC*) de cada estado de los Estados Unidos que regula los contratos relativos a la venta de bienes en cada estado.
- La Ley Federal que es uniforme en su aplicación, y rige en aquellas temas que se consideran más importantes para la defensa de los derechos de los ciudadanos norteamericanos como, por ejemplo, los impuestos federales o la ley de patentes y derechos de autor.

Para la mayoría de los contratos relativos a las transacciones comerciales, los cincuenta estados han promulgado, al menos parcialmente, un cuerpo de ley estatutaria (UCC), que regula una variedad de relaciones comerciales que afectan a los consumidores y empresas, entre otros, el Artículo 2 de la UCC que regula la venta de bienes, que son definidas por dicho código como los elementos que son "móviles" en el momento del contrato. En relación a los contratos de distribución exclusiva hay algunas excepciones a nivel de estado como son de Louisiana y Wisconsin y el estado asociado de Puerto Rico, que tienen estatutos que establecen una fuerte protección de los distribuidores locales.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que la ley británica y la estadounidense tienen algunas diferencias importantes en relación a los contratos mercantiles. A pesar de que ambos países comparten la raíz común del Common Law, su evolución ha sido diferente y, en este sentido, han surgido en Estados Unidos ciertos procedimientos legales que las empresas extranjeras deben conocer. Tal vez la mayor diferencia es la ausencia en el derecho británico, de un derecho implícito de buena fe en la negociación de un contrato. Este derecho, sin embargo, si existe en la ley estadounidense, que está alineada, en este sentido, con la mayoría de los sistemas jurídicos europeos, tales como los sistemas de francés o español, incluso con otros sistemas basados en el

Common Law, como el australiano, que sí requieren la negociación de buena fe por las partes y, por lo tanto, la obligación de confidencialidad, o el uso transparente de la información y la responsabilidad de una brusca ruptura de las negociaciones.

Además de estas diferencias legales, también hay algunas diferencias lingüísticas entre Inglés legal en los Estados Unidos y el del Reino Unido. Así hay algunas palabras que significan lo mismo pero que se escriben diferente en los dos países ("mano de obra" en Estados Unidos se escribe *labor* y en Reino Unido *labour*; "Licencia", *License* y *Licence* respectivamente; etc.). También hay expresiones legales específicas que varían de un país a otro, por ejemplo, la expresión *best endeavours* ("todo lo posible") de uso común en Gran Bretaña, para indicar que las partes harán todo lo que esté a su alcance para lograr un acuerdo, en Estados Unidos se sustituye por la expresión *best efforts* (mejores esfuerzos) que tiene el mismo significado. Otra diferencia se encuentra en la expresión norteamericana *merchantable quality* ("calidad comercial") que se utiliza en los contratos de compraventa para asegurar (o no) la calidad del producto, mientras que en Reino Unido la expresión equivalente es *satisfactory quality* ("calidad satisfactoria").

CONTRATOS MÁS UTILIZADOS EN ESTADOS UNIDOS

En las relaciones comerciales entre empresas extranjeras y empresas estadounidense es habitual que sean éstas las que tomen la iniciativa en la redacción de los contratos que, por tanto, estarán a adaptados a las prácticas comerciales del país y a su Ley de Contratos (US Contract Law).

Los contratos que se utilizan más habitualmente por parte de las empresas extranjeras que hacen negocios en Estados Unidos son:

- Contratos de Distribución Exclusiva: cuando la empresa nombra a un distribuidor para que distribuya sus productos a través de distribuidores autorizados u otros intermediarios que los revenden al cliente final. Debido a la exclusividad en la relación comercial, el contrato incluye compromisos en las acciones de marketing llevadas a cabo por el distribuidor.
- Contrato de Distribución No Exclusiva: la empresa promociona y vende sus productos en el mercado estadounidense, a través de distribuidores a los que no concede exclusividad. Tendrá que utilizar el mismo tipo de contrato de no exclusividad con todos los distribuidores que tenga a lo largo del país.
- Contrato de Distribuidor Autorizado: se utiliza para la distribución de ciertos productos (electrodomésticos, audio-video. sistemas de calefacción y refrigeración) que requieren unos conocimientos técnicos concretos para su venta y mantenimiento.
- Contrato de Representante de Ventas: cuando una empresa nombra a un representante comercial independiente para la promoción y venta de sus productos en Estados Unidos. El nombramiento se circunscribe normalmente a una zona concreta del país (ciudad, estado o conjunto de estados). La remuneración del representante se establece como una comisión sobre las ventas que consiga.
- Contrato de Servicios de Consultoría: utilizado por consultores independientes o empresas de consultoría para establecer propuestas para proyectos concretos a sus clientes.
- Contrato de Servicios de Mantenimiento: en este contrato la empresa proporciona servicios de mantenimiento para productos como equipos industriales, computadores, maquinaria, etc.
- Contrato de Fabricación: utilizado por empresas que subcontratan en Estados Unidos la fabricación de sus productos a fabricantes localizados en el país que tienen que cumplir una

serie de especificaciones (como, por ejemplo, en los materiales utilizados) así como mantener la confidencialidad sobre la información que recibe y respetar los Derechos de Propiedad Intelectual (patentes, marcas comerciales, etc.) de la empresa que los contrata.

- Contrato de Licencia de Marca: en este contrato una de las Partes (Licenciante) concede el derecho de uso de una o más de las marcas de la otra Parte (Licenciatario) en un territorio determinado de Estados Unidos. El Licenciante puede limitar al licenciatario el uso de estas marcas ya sea para una licencia exclusiva o no exclusiva en el territorio asignado. A cambio del uso de las marcas concedidas, el Licenciatario se compromete a pagar unas regalías (*royalties*) al Licenciante.
- Contrato de Confidencialidad: se utiliza por empresas que hacen negocios en Estados para proteger la información confidencial (comercial, financiera, tecnológica) que deben suministrar durante las negociaciones que están llevando a cabo en el país.

ASPECTOS CLAVE EN LA NEGOCIACION DE CONTRATOS EN ESTADOS UNIDOS

A continuación se explican algunas de las cuestiones clave relativas a la elaboración y negociación de contratos en Estados Unidos. Hay que tener en cuenta que varios de los puntos, si bien se tratan en un contexto legal, también tienen relevancia durante el proceso de negociación de contratos comerciales con empresas estadounidenses.

Contratos escritos

En los Estados Unidos "la libertad de contratación" es un principio jurídico muy importante, y en ausencia de normativas que limiten esa libertad, los tribunales por lo general hacer cumplir los contratos escritos. En consecuencia, deben documentarse bien las relaciones comerciales por escrito, incluso si el uso de los contratos es "repetitivo", tales como los términos y condiciones estándar de venta que se aplican a todos los clientes. Por otra parte, los abogados en Estados Unidos tienden a ser más minuciosos y prolijos que los abogados de otros países por lo que prefieren utilizar contratos largos y muy completos. No obstante, el uso de un "inglés sencillo" (*plain English*) es cada día más habitual en la redacción de documentos legales.

Fecha

La fecha generalmente aparece al principio del documento, pero normalmente es el último elemento que debe añadirse ya que por lo general va a ser la fecha en la cual se firma el contrato por todas las partes. A veces, dependiendo del tipo de contrato, las acciones relativas al mismo, se iniciarán antes o quizás algún tiempo después de la fecha que aparece en el contrato. Por ejemplo, en el contrato de distribución exclusiva, se incluye la llamada "Fecha de Inicio" (*Commencement Date*) que es aquella en la que el distribuidor comienza sus actividades, normalmente, un tiempo después de la fecha de firma del contrato.

Partes

En el encabezamiento del contrato hay que insertar los detalles completos y exactos de las Partes. Los detalles variarán dependiendo de si una parte del contrato es una empresa, sociedad, individuo o alguna otra entidad, y si su domicilio legal está en Estados Unidos o en otro país. A diferencia de los contratos que se realizan en Europa o en otros países, en los Estados Unidos no es necesario especificar en esta sección del contrato, los nombres y cargos de la personas que firman en

representación de cada una de las empresas. Dichos nombres y cargos figura al final del contrato en la sección de firmas.

A veces, la dirección legal que aparece de alguna de las Parte en el encabezamiento del contrato será diferente de la dirección en la cual realiza sus operaciones. En ese caso, en la cláusula de "Notificaciones" se puede incluir esta dirección para el contacto habitual entre las Partes.

Disposiciones Generales

La mayoría de contratos realizados en Estados Unidos incluyen, al final del contrato, una cláusula de "Disposiciones Generales (*General Provisions*) que incorporan varias cláusulas (Ley Aplicable, Acuerdo Completo, Notificaciones, Fuerza Mayor, etc.) que en otros países se incluyen por separado.

Firmas

Hay que asegurarse de que las personas que firman el contrato tienen la autoridad para hacerlo. En el caso de un contrato realizado con una sociedad mercantil - Corporación (INC.) o Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC), en los propios estatutos se especifican las personas que tienen autoridad para firmar. No obstante, de acuerdo a la Ley de Estados Unidos la firma de un director u oficial ejecutivo de una empresa, tiene fuerza legal independientemente de que figure o no en los estatutos de la empresa como representante legal, por lo que obliga a la empresa a la que representa. En el caso de una empresa formada por varios socios, sí hay que asegurarse de que la persona que firma tiene autoridad para ello. En el caso de un propietario único o de una persona física (por ejemplo en un contrato de representante de ventas) claramente debe ser esta persona quién firme el contrato.

Notarización

La finalidad de realizar un contrato ante notario es por razones probatorias. El sello del notario sirve como prueba de que las personas que firman se corresponden con las que aparecen en el contrato.

La mayoría de los contratos que se firman en Estados Unidos no es necesario realizarlos ante notario. Sólo será necesario protocolizar el contrato cuando los documentos deban inscribirse en un registro (este es el caso, por ejemplo de la compraventa de bienes inmuebles). No obstante hay otras jurisdicciones que pueden normativas diferentes, por lo que es necesario consultarlas antes de firmar el contrato.

Número de ejemplares originales

Es habitual que cada una de la Partes del contrato conserve un original. Por lo tanto, si hay dos Partes, deben firmarse dos originales para que cada Parte disponga del suyo. Un contrato sólo puede ser eficaz si los trámites necesarios para llegar a un acuerdo vinculante se han cumplido por ambas Partes. En caso de duda, debe obtenerse asesoramiento jurídico de abogados especializados en la jurisdicción correspondiente.

Ley Aplicable, Jurisdicción y Arbitraje

En los contratos mercantiles realizados en Estados Unidos entre las empresas extranjeras y estadounidenses, lo habitual es someter los conflictos a la ley de Contratos de Estados Unidos (US

Contract Law) y, en concreto, a la ley del estado específico donde se encuentra la parte estadounidense. Además, es habitual acudir a los tribunales de arbitraje para resolver los conflictos. Un ejemplo cláusula de arbitraje que se incluye en los contratos realizados en Estados Unidos es la siguiente:

> *Any dispute relating to the interpretation or performance of this Agreement shall be resolved at the request of either party through binding arbitration. Arbitration shall be conducted in [County], [State] in accordance with the then-existing rules of the American Arbitration Association. Judgment upon any award by the arbitrators may be entered by any state or federal court having jurisdiction. Both parties intend that this Agreement to arbitrate be irrevocable.*
>
> Cualquier controversia relativa a la interpretación o ejecución del presente Contrato se resolverá a petición de cualquiera de las partes mediante el arbitraje vinculante. El arbitraje se llevará a cabo en [País], [Estado] de conformidad con las normas de la Asociación Americana de Arbitraje vigentes en ese momento. La sentencia sobre cualquier laudo emitido por los árbitros puede ser presentada en cualquier tribunal estatal o federal que tenga jurisdicción para ello. Ambas partes declaran que este acuerdo de arbitraje es irrevocable.

Proceso de negociación

En la negociación de un contrato en Estados Unidos deben seguirse los siguientes pasos:

- Analizar cuál es el objetivo del contrato y que la otra parte quiere lograr.
- Identificar la propia posición y la de la otra parte (puntos fuertes frente a las debilidades).
- Estar preparado para hacer concesiones y aportar soluciones en la mesa de negociación tratando de trabajar hacia la resolución de los desacuerdos en lugar de generar fricciones.
- Hasta que se alcance un acuerdo definitivo final, todos los borradores de contrato, actas de reuniones o cartas de intención debe indicar lo siguiente:

  > *This document is not intended to create or constitute any legally binding obligation between the parties hereto, and no party shall have any liability or obligation to another with respect to this document until a fully integrated definitive agreement is prepared, authorized, executed, and delivered by all parties.*
  >
  > Este documento no está destinado a crear o constituir una obligación legalmente vinculante entre las partes que forman parte de mismo, y ninguna de ellas tendrá ninguna responsabilidad u obligación on respecto a este documento hasta un acuerdo definitivo totalmente integrado sea redactado, autorizado, ejecutado y entregado por todas las Partes.

- En ocasiones, una Parte insistirá en utilizar exclusivamente su modelo de contrato y no estará dispuesta a negociar los términos. Es lo que se llama "contrato de adhesión", en el cuál la otra parte no podrá obtener el producto o servicio deseado a menos que se acepte las condiciones del proveedor. Este podría ser el caso del contrato de distribuidor autorizado. Los contratos de adhesión pueden no ser aplicables en la medida en que contengan términos poco razonables.

- Cuando se realicen contratos con entidades gubernamentales u organismos públicos de estados o ciudades hay que estar al tanto de los requisitos legales aplicables, tales como requisitos de licitación, leyes de salarios justos, las leyes de puertas abiertas y otros.

Redacción del contrato

Una vez que se han negociado los términos básicos del contrato se procederá a la redacción del mismo. En este momento es preferible tomar la iniciativa. Las ventajas de "controlar la redacción del contrato" son, entre otras:

- Proporciona un control adicional sobre las negociaciones.
- Permite definir los temas esenciales.
- Evita sorpresas o temas ocultos.
- Permite estructurar el contrato de acuerdo a nuestros objetivos.
- Ayuda a influir en el calendario del proceso de negociación.

De las cuestiones clave que se han mencionado anteriormente cabe deducir que en cuanto a la elaboración y firma de contratos en Estados Unidos, las prácticas comerciales son bastante similares a las de los países occidentales (principalmente Reino Unido) y se basan en los principios del Common Law, aunque co algunas diferencias significativas. En este sentido hay que señalar que cuando en la negociación de un contrato surgen problemas o dudas específicas entre las Partes, debe acudirse a un asesoramiento legal especializado.

AVISO LEGAL

Pudiera darse el caso de que este contrato no se adaptara a las necesidades y requerimientos específicos de una situación particular. En caso de duda, debe solicitarse asesoramiento legal.

Global Marketing Strategies, S.L. como editora y titular del copyright de este contrato queda completamente exonerada de cualquier tipo de responsabilidad sobre el contenido legal del mismo. En todos los casos, cualquier reclamación que pudiera realizarse por el uso de este contrato, quedará limitada a la devolución del importe pagado en su compra.

MODELOS DE CONTRATOS INTERNACIONALES

CONTRATOS INTERNACIONALES EN ESPAÑOL

- Contrato de Compraventa Internacional
- Contrato de Distribución Internacional
- Contrato de Agencia Comercial Internacional
- Contrato de Representación Comercial Internacional
- Contrato de Intermediación Comercial Internacional
- Contrato de Joint Venture Internacional
- Contrato de Alianza Estratégica Internacional
- Contrato de Franquicia Internacional
- Contrato Internacional de Suministro
- Contrato Internacional de Fabricación
- Contrato Internacional de Servicios
- Contrato Internacional de Consultoría

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 Supply Contract
- International Manufacturing Contract
- International Services Contract
- International Consulting Contract

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 d´Approvisionnement
- Contrat International de Fabrication

CONTRATOS INTERNACIONALES EN ALEMÁN

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint-Venture-Vertrag
- Internationaler Franchisevertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag

CONTRATOS INTERNACIONALES EN PORTUGUÉS

- Contrato de Compra e Venda Internacional
- Contrato de Distribuição Internacional
- Contrato de Representação Comercial Internacional
- Contrato de Intermediação Comercial Internacional

CONTRATOS PARA CHINA (INGLÉS - CHINO)

- Contrato de Compra para China
- Contrato de Distribución para China
- Contrato de Agencia para China
- Contrato de Comisión para China
- Contrato de Suministro para China
- Contrato de Fabricación para China
- Contrato de Joint Venture para China
- Contrato de Confidencialidad para China

CONTRATOS PARA RUSIA (ESPAÑOL - RUSO)

- Contrato de Compraventa para Rusia
- Contrato de Distribución para Rusia
- Contrato de Agencia para Rusia
- Contrato de Comisión para Rusia
- Contrato de Representación para Rusia
- Contrato de Suministro para Rusia
- Contrato de Servicios de Consultoría para Rusia
- Contrato de Confidencialidad para Rusia

GLOBALNEGOTIATOR
Documentos Internacionales