

CLÁUSULAS CLAVE EN LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

La finalidad de un contrato de distribución internacional es establecer uno o más puntos de venta dentro de un área geográfica en una país extranjero en la que los bienes y servicios se pueden ofrecer a una clientela específica.

Este tipo de contrato Permite a los suministradores - es decir a los fabricantes de distintos productos - beneficiarse de las instalaciones comerciales existentes y seleccionar a sus socios comerciales. Este modelo de contrato comercial también tiene la ventaja de permitir a los proveedores que imponen métodos y prácticas comerciales para la venta internacional de sus productos y marcas.

El contrato de distribución internacional constituye un acuerdo marco, lo que significa que establece obligaciones generales de cada una de las partes durante un largo período y se complementa con condiciones de venta que, normalmente se incorporará como anexo al contrato con el fin de especificar los productos y/o servicios, precios, condiciones de entrega, etc.

Existen diferentes modelos de contratos de distribución internacional elaborados por distintas empresas y organizaciones cuya finalidad es facilitar la negociación y el acuerdo entre suministradores y distribuidores internacionales. En el que puede encontrarse en la página web de [International Contracts](#) está diseñado para lograr acuerdos equilibrados entre las partes, siempre de acuerdo a las normativas sobre distribución de productos que rigen en algunos países, especialmente en la Unión Europea.

A continuación se mencionan y explican brevemente las principales cláusulas de los contratos de distribución internacional:

Productos y territorio	Precisar, en los anexos si fuera necesario, la definición precisa del territorio y la gama de productos del suministrador que se van a distribuir.
Obligaciones del Distribuidor	Establecer que el Distribuidor se va a encargar de la distribución en su propio nombre y por su propia cuenta. Si fuera preciso determinar un sistema de comisiones sobre ventas directas.
Exclusividad de la distribución	Mencionar el compromiso o no de conceder al distribuidor la exclusividad para la venta de los productos en el territorio.
Compromiso de no competencia	Precisar la prohibición de venta de productos competidores y la obligación del distribuidor de

	informar previamente de otros productos.
Condiciones de venta	Establecer, normalmente en un Anexo, las condiciones generales de venta y los precios de los productos.
Precios de reventa	Recordar la libertad del distribuidor para fijar los precios de reventa, pero respetando siempre la imagen de los productos.
Obligación de informar al distribuidor	Sobre la situación del mercado local, normativas, competidores, nuevos productos, etc.
Objetivos de venta	Indicar la forma de fijar objetivos y las sanciones que se establecen en caso de incumplimiento.
Red de distribución	Definir las obligaciones con respecto al personal de venta, servicios post-venta, etc.
Ventas fuera del territorio	Precisar las condiciones para realizar publicidad y venta de productos fuera del territorio, en especial en contratos para la Unión Europea.
Actividades de publicidad	Mencionar la necesidad de un acuerdo previo para el presupuesto de publicidad y el reparto de gastos.
Propiedad industrial	Establecer los límites del derecho de uso de las marcas por parte del Distribuidor y la ausencia de cesión y prohibición de registro a su nombre.
Stocks	Recordar la obligación por parte del distribuidor de mantener un stock suficiente de producto así como las obligaciones en cuanto al servicio post-venta.
Duración del contrato	Mencionar si el contrato tiene una duración determinada (1, 3, 5 años) o indefinida, y fijar el período de preaviso.
Resolución anticipada	Precisar las condiciones que justifican una rescisión anticipada del contrato y las situaciones que se consideran incumplimiento.
Indemnización por rescisión del contrato	Determinar si el distribuidor tiene derecho a una indemnización por clientela en caso de rescisión anticipada.
Resolución de controversias	Es aconsejable acudir al arbitraje. Optar por los "Principios Generales del Derecho" más que por las leyes locales del país del Distribuidor.



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

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

