

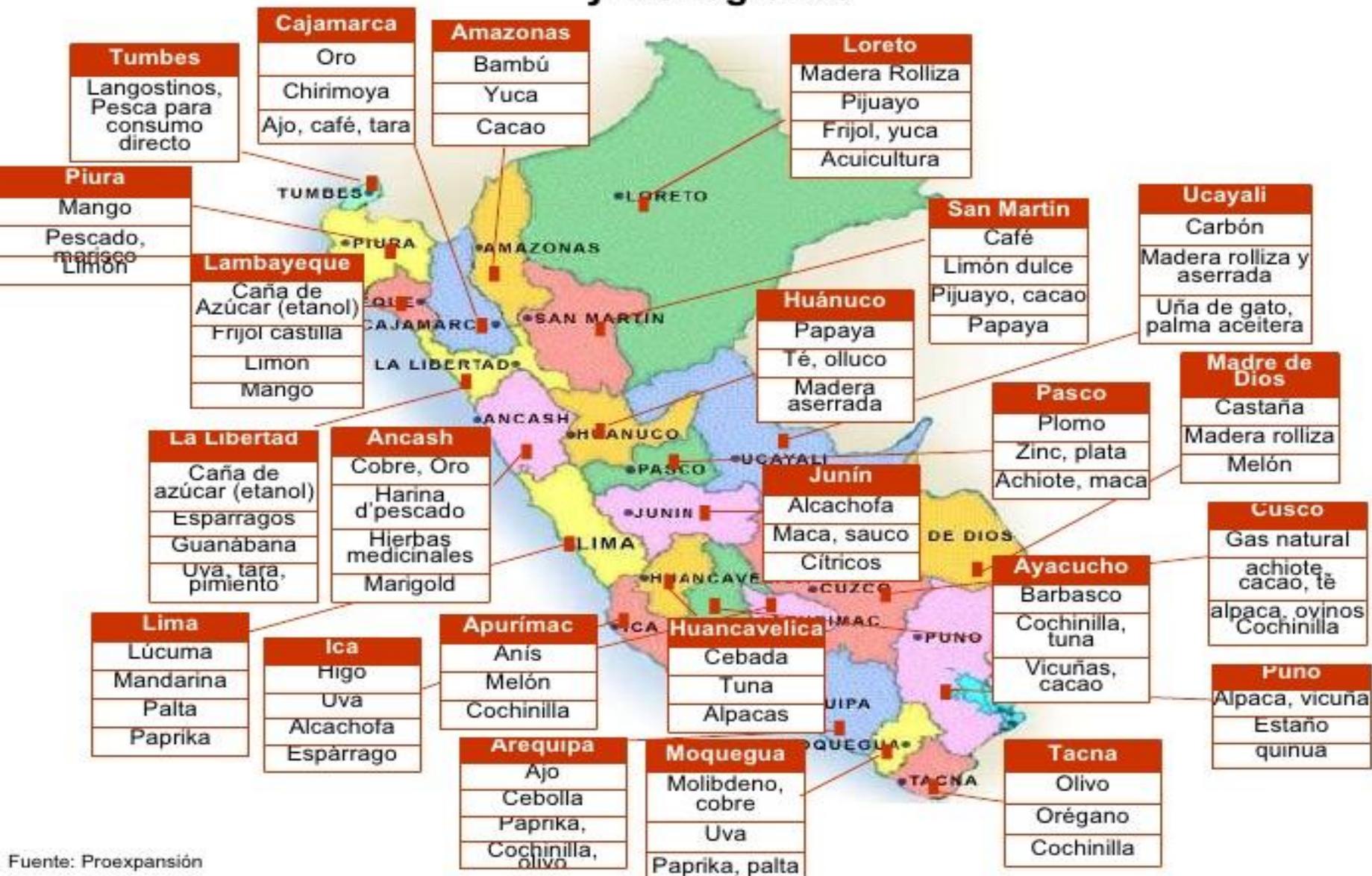


# Contratos Internacionales de Representación, Distribución, Agencia, Colaboración Empresarial, Joint Ventures.

CPC. MBA Iván Odicio Rios  
iodicior@odrissa.com

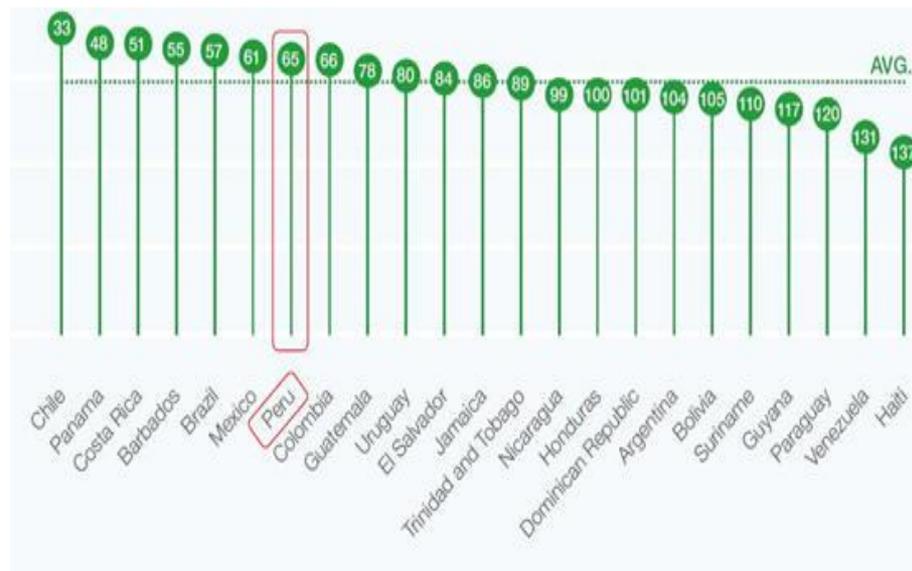
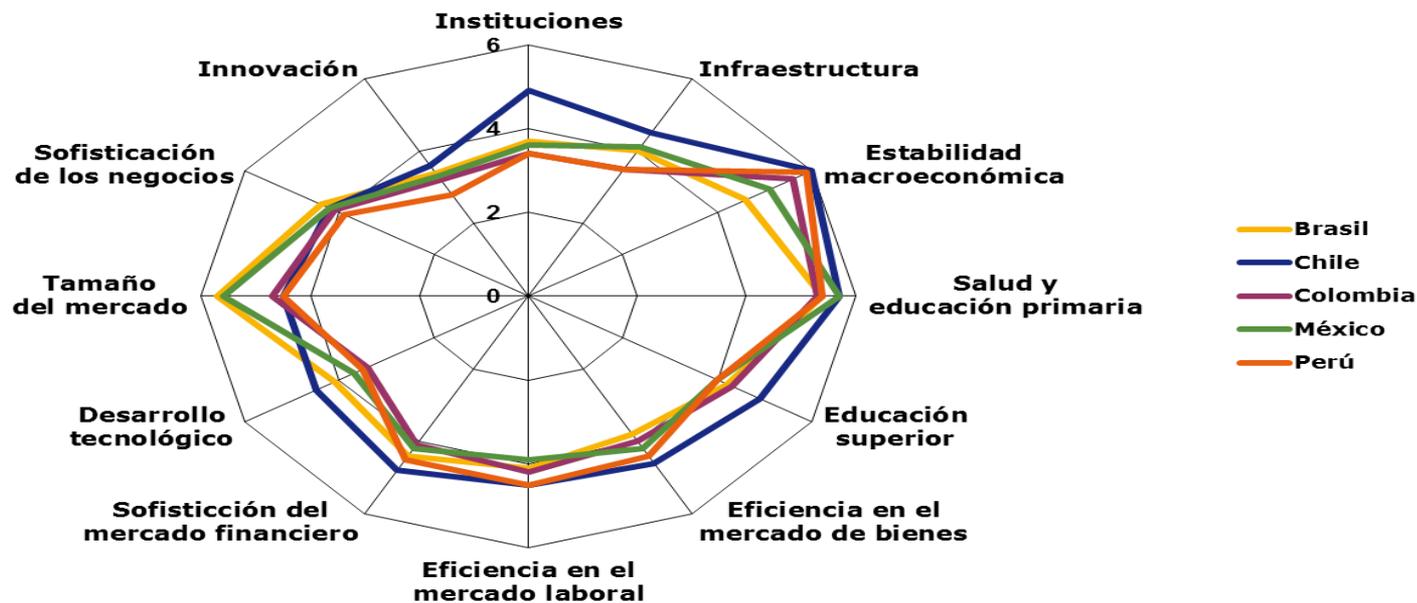
Lima, 30 de Marzo del 2016

# Mapa de la Oferta Exportable: oportunidad para las pymes, el campo y las regiones



## Índice Global de Competitividad (WEF), 2013-2014

(donde 1 = puntaje más bajo y 7 = puntaje más alto)



# Problemática Actual

- Existe la tendencia en los empresarios exportadores se orienten mas a la acción y menos a la planificación, la base de su aprendizaje es esencialmente a través de la experiencia adquirida en su proceso empresarial.
- Este proceso debe ser canalizado con un soporte adecuado, especializado que ayude a superar las barreras de acceso de nuevos mercados de forma efectiva y sustentable.

# Marco Legal

- **Ley General de Sociedades . (Art. 423 Y 445 LGS).**
- **Ley del Impuesto a la Renta (Art. 14 y 65 TUO LIR).**
- **El Código Tributario (Art. 21 TUO)**
- **Informe 165 – 2009/sunat2B0000.**

# Contratos Internacionales de Representación.

Mediante este contrato una empresa que suministra productos o servicios, y busca aumentar sus ventas o presencia en mercados exteriores, contrata a una persona física o jurídica con amplios conocimientos, especialización en comercio exterior y en algún mercado en particular.

Este negocia, cierre acuerdos estrictamente a las exigencias, cláusulas y condiciones que la empresa lo haya indicado.

# Que buscan las empresas hoy en día con estas herramientas?

Expandir sus  
Ventas u  
Operaciones

Adquirir  
Recursos  
Competitivos

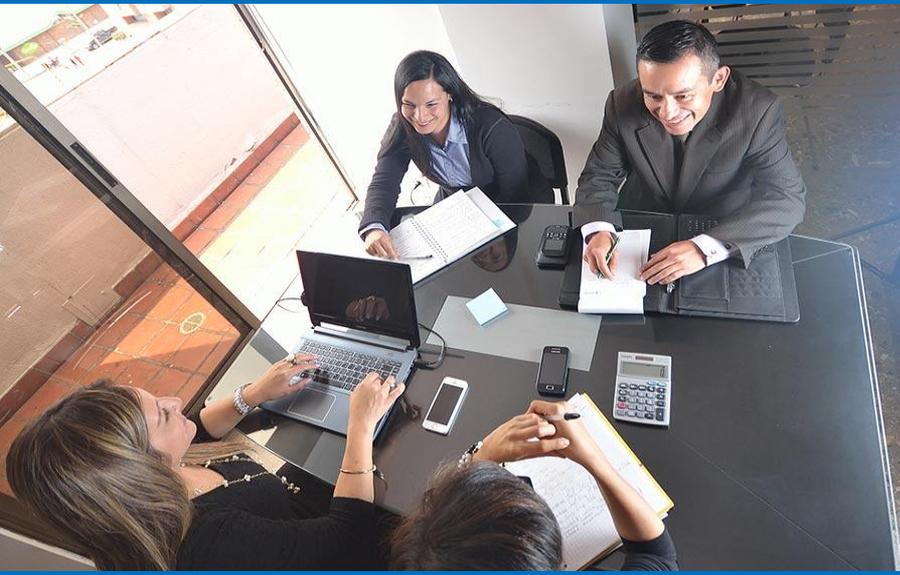
Minimizar los  
Riesgos

# Principales Clausulas.

- Exclusividad y Territorio.
- Compromiso de no competencia.
- Negociación de las operaciones.
- Remuneración o Comisión.
- Indemnizaciones.



“El representante podrá negocia, operaciones de compra venta, si bien no tendrá la facultad de concluir contratos en nombre de la empresa, ni de obligarle jurídicamente de cualquier otra forma. Se limita a informar a los clientes las condiciones de ventas establecida por la empresa”



# Consideraciones a tener en cuenta.

En el mercado internacional debemos de tener en cuenta :

**Adaptación  
del producto**



•Envases

**Precio**



•Precios

**Prácticas  
comerciales**



•Medios de pago

# Caso Contrato de Representación Comercial Internacional

Mercado : Estados Unidos – Costa de California

## ¿Qué es un Deck?

Un deck es un elemento estructural de un jardín o terraza que podría denominarse en español como cubierta. Un deck es una terraza de madera natural o maderas compuestas de materiales plásticos reciclados (Everdeck) que puede estar elevada o no, sobre el terreno.

Producto Exportable Origen: Perú.



### DECK DE CUMARÚ

La madera del árbol del cumarú o kumáru es una de las mas usadas en muebles para jardín y playa ,es dura , resistente a la intemperie y se usa para decks y terrazas. Esta disponible en anchos desde 7 cms hasta 14 cms y el espesor estándar es de 19mm



⚠ "Las partidas de exportación listadas a continuación pudieran contener otros productos o especies"

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	FOB-14	%Var14-13
4407109000	DEMÁS MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE DE CONIFERAS, DE ESPESOR >6MM.	51,822	-76%

↳ 4407109000 - DEMÁS MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE DE CONIFERAS, DE ESPESOR >6MM.

Ficha Comercial | Aranceles Preferenciales | Estudio Mercado | Eventos Comerciales | Estadísticas Nacionales | Empresas Exportadoras | Requisitos de calidad e inocuidad |

## COMERCIO MUNDO

### CÓDIGO ARMONIZADO

↳ 440710 MADERA DE CONÍFERAS, ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE, CORTADA O DESEENROLLADA, INCL. CEPILLADA, LIJADA O UNIDA POR LOS EXTREMOS, DE ESPESOR > 6

### PRINCIPALES 10 PAÍSES IMPORTADORES

Nº	País	%Var 12-11	%Part 12	Total Imp. 2012 (millon US\$)
1	Estados Unidos	17%	19%	3,186.12
2	China	-8%	15%	3,099.47
3	Japón	-9%	11%	2,449.28
4	Reino Unido	-6%	7%	1,366.99
5	Alemania	-14%	5%	1,172.43
6	Egipto	22%	5%	829.18
7	Francia	-15%	4%	949.29
8	Países Bajos	-17%	3%	814.75
9	Argelia	9%	3%	505.36
10	Austria	-7%	2%	475.54
1000	Otros Países (132)	-30%	26%	7,138.65

Fuente: COMTRADE

### PRINCIPALES 10 PAÍSES EXPORTADORES

Nº	País	%Var 12-11	%Part 12	Total Exp. 2012 (millon US\$)
1	Canadá	10%	25%	5,223.07
2	Federación Rusa	-1%	14%	3,217.66
3	Suecia	-7%	14%	3,378.20
4	Finlandia	-3%	7%	1,635.28
5	Alemania	-16%	6%	1,726.87
6	Austria	-16%	6%	1,520.63
7	Estados Unidos	-8%	4%	1,066.28
8	Chile	4%	3%	673.44
9	Nueva Zelanda	7%	3%	590.06
10	Rumania	-0%	3%	603.70
1000	Otros Países (105)	-6%	15%	3,688.59

Fuente: COMTRADE



**No hay que tener miedo a la competencia.**

A large indoor nursery or greenhouse filled with rows of potted plants in metal frames. The plants are arranged in neat rows, and the space is well-lit with overhead lights. The text "Contrato" is overlaid in large white letters at the top of the image.

Contrato

de

Distribución

# Distribución

Es definido como contrato por el cual “el productor o fabricante conviene el suministro de un bien final, producto determinado, al distribuidor, quien adquiere el producto para proceder a su colocación masiva por medio de su propia organización en una zona determinada.

A cambio de ello, el distribuidor recibe del productor un porcentaje que puede ser un descuento sobre el precio de venta del producto, sin perjuicio de las condiciones relativas a pedidos previos y formas de pago”.

# Objeto del contrato

Este contrato tiene por finalidad la comercialización de bienes o productos a cargo del distribuidor, quien utilizando su empresa y personal, se encarga de la venta, en una zona previamente determinada, y en las condiciones fijadas en el contrato.

# Clases de distribución

## Distribución simple.

Sujeta únicamente a las condiciones de venta fijadas en el contrato. En todo caso el productor se libera de toda responsabilidad por el riesgo del crédito otorgado en las ventas efectuadas por el distribuidor

## Distribución exclusiva.

Puede convenirse en el contrato que el distribuidor se obliga a la comercialización de los productos del fabricante, en forma exclusiva dentro de la zona geográfica determinada.

# Obligaciones

- Entregar bienes pactados en el tiempo forma y lugar determinados.
- Respetar pacto exclusividad.
- Garantía (responsabilidad objetiva).
- Derecho a fijar precios.
- Publicidad y promoción.

# Caso Klindex Perú

Empresa Italiana especializada en tratamiento de pisos.

Inicia operaciones en el 2015 y tiene en sus estrategia el desarrollo de mercado de pulidos de pisos marmol, cemento, terrazo y productos innovadores.

## FERIA EXCON 2015



A photograph of a rustic wooden table. In the center, there is a small wooden tray holding a white salt shaker and a black pepper shaker. To the right, a dark brown leather bag is partially visible. In the lower-left corner, a black smartphone lies flat on the table. The text 'Contrato de Agencia' is overlaid in large, white, bold letters across the center of the image.

# Contrato de Agencia

# Contrato de Agencia

Es el contrato en el cual se encarga a una empresa o persona jurídica (Agente), las ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN de operaciones de comercio internacional de forma continua, como un intermediario, sin asumir el riesgos de las operaciones de la empresa contratante.

# Contrato de Agencia.

Por el contrato de agencia, el agente se obliga a promocionar los negocios del agenciado en una zona geográfica determinada, sin relación de subordinación, por cierto tiempo, con la finalidad de celebrar contratos a cambio de una retribución económica. Esta labor se realiza sin que medie relación de mandato, comisión o representación”.





# Elementos del Contrato de Agencia.

- Promoción y Mediación.
- Actuación por Cuenta del Agenciado.
- Estabilidad y Permanencia.
- Independencia.

Promover activamente la gestión de los bienes o servicios, quedando obligado en transmitir a la empresa los pedidos que obtenga fruto de lo encargado.

# Características

- Promociona el producto en un mercado nuevo
- Es un intermediario no aparece en el negocio
- Gana una comisión (comisión trunca, por líneas, etc) .
- Participa en evaluación crediticia, ferias, etc.
- Es un trader.



**La Unión Hace la Fuerza y el Joint Venture también.....!**

# Contratos de Colaboración Empresarial: Joint Venture.

Es una forma de cooperación empresarial en un contexto competitivo que actúa como una "asociación empresarial estratégica" entre dos o más empresas nacionales y/o extranjeras, que mediante la integración, interacción y complementariedad de sus actividades y recursos buscan alcanzar propósitos comunes.

Es un contrato por medio del cual dos o más empresas se asocian para compartir riesgos y obtener un beneficio en común, manteniendo cada uno su propia autonomía.

# Que motivan a realizar un Joint Venture.

	<b>Productos Actuales</b>	<b>Productos Nuevos</b>
<b>Mercados Actuales</b>	<p>Fortalecer los negocios actuales</p> <p>Conseguir economías e escala, materias primas y componentes, I+D, MKT y distribución, etc.</p> <p>Adquirir tecnología</p> <p>Reducir el riesgo financiero</p>	<p>Promover las importaciones</p> <p>MKT y distribución</p> <p>Desarrollar tecnología</p> <p>Plantas de ensamblaje</p> <p>Incorporación de la tecnología del socio extranjero</p>
<b>Mercados Nuevos</b>	<p>Introducir los productos actuales en nuevos mercados</p> <p>Mercados cerrados</p> <p>Mercados abiertos</p>	<p>Diversificarse hacia nuevos negocios</p> <p>Aprender del socio</p> <p>Aprender con el socio</p>

# MPRESARIALES

**FONOAVISOS**  
Grupo El Comercio

Anuncia llamando al 708-9999

fonoavisos@comercio.com.pe

## MIAMI

MAS DE 15 PROYECTOS EN EXCLUSIVA  
PREVENTAS & BAJO CONSTRUCCIÓN

- 50% cuotas durante construcción
- 50% entrega 2016/17/18

DESDE  
US\$ 300.000 0  
S/. 1,047.000

PROPIEDADES YA CONSTRUIDAS CON RETORNO EN DOLARES  
LIC. PATRICIO JAVIER ORLOFF. P.A.

MIAMI | WHATSAPP: + 1.305.726.8155 / CITAS EN MIAMI & LIMA  
orloffpat@gmail.com - compramiami.com

## OCASION

SE ALQUILA -VENDE OFICINA  
EDIFICIO CAPITAL GOLF 372 m<sup>2</sup>  
AV. JAVIER PRADO - SURCO  
ENTREGA INMEDIATA  
DE ESTRENO

CONTACTO: 998 174 367  
dvasquez@remasa.com.pe

## ALQUILO ALMACENES

### CALLAO

CERCA AL AEROPUERTO  
A.T. 5,700 y 10,000 M2  
TRATO DIRECTO

Visita Previa Cita:  
Tlf. 5742295 - 981014902  
Email: ventas@albo.com.pe

## URGENTE

Importante Operador Logístico, busca asociarse con empresa de transporte de carga pesada, con unidades en buen estado y GPS, permisos autorizados para ingresar a APM, DPWorld, MTC.

Remitir documentos al correo electrónico:

leticia\_1819@hotmail.com

Celular: 981433063

EN CADA UNO UNO DE TUS VIAJES  
NEOAUTO TE ACOMPAÑA

NEOAUTO  
Te acompaña en tus viajes

www.neauto.com

# Características.

- Tiene RUC y Contabilidad Independiente. (Art. 65 TUO LIR).
- Tiene un inicio y una finalización, acuerdo entre dos o mas partes – Notarialmente. (Fecha cierta).
- Generan un obligación tributaria. (IRENTA-Art. 14 TUO LIR ).
- Capacidad Tributaria (Art. 21 TUO, Código Tributario)
- La LGS define sobre las consorcios. (Art. 423 Y 445 LGS).
- No genera una personería jurídica. (Informe 165 – 2009/sunat2B0000).
- Para fines legales los consorcios no constituyen personas jurídicas diferentes de los asociados, sino tan solo califican como contratos. No es una empresa – es un contrato.

## Ventajas de un Join Venture

- ✓ Reducción del costo de la inexperiencia.
- ✓ Mejora las posibilidades de entrada a nuevos mercados.
- ✓ Reducción de costos de infraestructura.
- ✓ Nuevos contactos con compradores – nuevas posibilidades en el exterior.
- ✓ Mejores expectativas para el consumidor – comprador.
- ✓ Permite la acceso a participación en licitaciones.
- ✓ Acceso a un patrimonio de información.
- ✓ Continuidad en las Ventas.
- ✓ Profesionales con conocimiento en Internacionalización.
- ✓ Posibilidad de reducir costos unitarios en producción.
- ✓ Mejora la rentabilidad en economía de escalas.
- ✓ Acceso a Financiamiento – Mejora contractual (proveedores – clientes).
- ✓ Mejor confianza en el mercado.

# Ejemplos de Joint Ventures - Perú.

## Ecuador anuncia 'joint venture' con Perú para exploración petrolera en la frontera

Miércoles, 08 de agosto del 2012

**ECONOMÍA**

15:56

**Petroperú** y Petroecuador participarán en concesiones previstas para octubre de este año. Además, se firmó acuerdo por US\$300 millones para conectar oleoductos.



Ministro ecuatoriano de Recursos Naturales confirmó la alianza. (USI)

**Perú21.** - Perú y Ecuador alistan un joint venture (alianza de largo plazo) para explorar petróleo en el lado ecuatoriano de la frontera común, acuerdo que se daría 13 años después de la firma de un tratado de paz que puso fin a más de un siglo

80

Me gusta

## Joint Ventures: Más capital y exploración para las mineras junior

Lunes, 27 de octubre del 2014

**EMPRESAS**

06:00

El 'know-how' del negocio solo se adquiere con la internacionalización, y las **mineras junior** pueden hacer uso de este mecanismo para tener éxito, sin poner en riesgo sus recursos.



Gestion.pe

**Milagros Sánchez**

[msanchez@diariogestion.com.pe](mailto:msanchez@diariogestion.com.pe)

91

# Resumen

- El contrato de representación, por el que una persona física (el representante) se obliga con uno o más empresarios, a cambio de una retribución, a promover o concertar personalmente operaciones mercantiles por cuenta de los mismos, sin asumir el riesgo, y sin disponer de una organización empresarial autónoma
- El contrato de distribución un profesional o empresario independiente (el distribuidor) pone su estructura y red comercial a disposición de otro empresario, fabricante o comerciante (el principal o suministrador), para distribuir, durante un plazo de tiempo determinado o indefinido, en un territorio específico, y bajo el mayor o menor control y supervisión del suministrador, los productos de los que éste le provee, garantizándole en determinadas condiciones la exclusividad para revenderlos.
- El contrato de agencia, una persona natural o jurídica, el agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable, a cambio de una remuneración, a PROMOCIONAR ACTOS de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.
- Joint Venture, es un contrato por medio del cual dos o más empresas se asocian para compartir riesgos y obtener un beneficio en común, manteniendo cada uno su propia autonomía.

# Gracias

CPC. MBA Iván Odicio Rios  
iodicior@odrissa.com  
Lima, 30 de Marzo del 2016

