

MANERAS DE HACER NEGOCIOS CON EL MUNDO

- PROVEEDOR DE EMPRESAS EXPORTADORAS
- A TRAVES DE ENCARGO DE PRODUCCIÓN
- FABRICANDO PARTES INTERMEDIAS (CLUSTERS)



Contrato de suministro

- Es un contrato marco donde se recogen las condiciones usuales del suministro.
- Dentro de él existen varias compraventas.
- Permite ingresos a mediano plazo
- Bajo poder de negociación.



Contrato de distribución

- Compra para vender
- Conoce al cliente
- Conoce el mercado
- Ingreso mas económico a otro mercado
- Exclusividad para una o ambas partes.
- Exportador no maneja el mercado nuevo



DISTRIBUCION

Es un contrato atípico, catalogado doctrinariamente como consensual, permite al fabricante de diversos productos venderlos a una persona denominada distribuidor el cual se encargará de las ventas al menudeo, vale decir, el distribuidor cumple una función de intermediación entre los fabricantes y los consumidores.



PARTES

- Productor, fabricante o distribuidor: Produce los bienes y servicios y los provee con carácter estable y duradero.
- Obligaciones:
 - Entregar bienes pactados en el tiempo forma y lugar determinados
 - Respetar pacto exclusividad
 - Garantía evicción y vicios redhibitorios (responsabilidad objetiva)
 - Derecho a fijar precios
 - Publicidad

PARTES

- Distribuidor: Adquiere los bienes y servicios para su comercialización en el mercado. Compromete toda su estructura a la venta. Es autónomo e independiente. Es responsable por la calidad de los productos.
- Obligaciones:
 - Pagar precio mercadería
 - Poner estructura al servicio del fin del contrato
 - Respetar pacto exclusividad
 - No adquirir los mismos bienes de terceros
 - No vender fuera de la zona
 - No producir el producto (competencia)
 - Efectuar la publicidad necesaria para la colocación del producto
 - Aceptar la fiscalización del distribuidor
 - Mantener un stock determinado
 - Realizar estudios de mercado
 - Responsabilidad por evicción y vicios redhibitorios (verificar el estado de las cosas compradas)

Elementos Esenciales

- Consentimiento: Contrato de adhesión
- Objeto:
 - Venta de productos manufacturados
 - Distribución películas
- Causa: Comercialización bienes y servicios
 - Distribuidor: Diferencia precio: Ganancia
 - Distribuidor: Evitar costo estructura de ventas



Elementos Particulares

- Intermediación
- Distribuidor: Actúa en nombre y riesgo propio
- Planificación comercial (precio por unidad, régimen de mercado, stock)
- Margen de reventa: Ganancia distribuidor
- Exclusividad: Pacto expreso



Contrato de agencia o representación

- 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



AGENCY

El **contrato de agencia** es el contrato en virtud del cual una persona natural o jurídica (*el agente*) asume de forma estable y permanente el encargo, en nombre y por cuenta de otro y a cambio de una retribución, de promover y concluir contratos como intermediario independiente, sin asumir por ello, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de dichas operaciones.

Características del Contrato de Agencia

- 1.- Consensual.
- 2.- Es preparatorio, normativo de otros negocios.
- 3.- De tracto sucesivo.
- 4.- Bilateral.
- 5.- Oneroso.
- 6.- Conmutativo.
- 7.- Sinalagmático.
- 8.- Intuitio Personae.
- 9.- Principal.
- 10.- Es un contrato empresarial o también llamado de "colaboración entre empresas".
- 11.- Contrato entre Comerciantes.




Prestaciones a cargo de las partes

- Obligaciones a cargo del agenciado:

-Remuneración: Como en todo contrato comercial, la retribución económica es el primer derecho que tiene la parte activa del contrato. Esta puede ser fija o por comisión, incluso puede haber una mezcla entre ambas figuras.

-Asistencia e información: El empresario debe proveer al agente de comercio con todos los materiales e información necesarios para el desarrollo de sus actividades., tales como la información necesaria sobre condiciones de ventas, lista de precios, posibilidades de descuentos, plazos, folletos, catálogos, muestras, videos, formatos para pedidos, etc.

Elementos del Contrato de Agencia

- **Mediación y promoción:** La promoción es un elemento esencial del contrato que caracteriza la labor del agente, quien debe preocuparse por un mercado y mantenerlo. El agente además, debe lograr incentivar la comercialización de los productos y servicios del agenciado, con la finalidad que gracias a su intervención se llegue a la celebración de contratos.
 - **Actuación por cuenta del agenciado:** Que actúe por cuenta de otro significa que se pretende obtener para un tercero, en este caso el agenciado, las utilidades del negocio.
 - **Estabilidad o permanencia:** La duración del contrato en el tiempo y permanencia del agente son de la esencia del contrato de agencia. El agente se obliga a promover todo el negocio del agenciado y no uno o más contratos individualizados.
 - **Independencia:** Consideración necesaria para reconocer que el agente no está en relación de subordinación frente al agenciado, sino que en virtud de su capacidad comercial celebra el contrato horizontal para cooperar con el agenciado. El agente es libre de determinar la intensidad y la forma como debe cumplir su obligación de promoción.
- 

Prestaciones a cargo de las partes

- Obligaciones a cargo del agente:
 - Mediación y promoción.**
 - Actuación por cuenta del agenciado.**
 - Estabilidad o permanencia.**
 - Independencia.**
 - Cooperación:** Es uno deberes básicos del agente. Implica el compromiso de ayuda para alcanzar las metas propuestas por el agenciado y aceptadas inicialmente por las partes.
 - Lealtad y buena fe:** Como en todas las relaciones contractuales, la actitud de las partes tiene un efecto en la contra parte. Pero en este tipo de contratos, donde las partes mantienen una relación que se extiende en el tiempo es necesario un nivel de confianza entre estas.
 - Acatamiento de instrucciones:** Sin encontrarse en relación de subordinación, el agente debe acatar las ordenes e instrucciones del agenciado. El apartamiento de ellas lo hace responsable por los daños y perjuicios.
 - Rendición de cuentas:** Como en todo contrato de delegación, el agente debe rendir cuentas ante el agenciado informándole de todas las operaciones realizadas en el encargo, remitiéndole el sobrante.

Elementos accidentales

- **Exclusividad:** La cláusula de exclusividad dentro del contrato de agencia se refiere a la prohibición de que en una misma zona territorial laboren para un mismo empresario varios agentes en el mismo ramo de actividades, o viceversa, que un agente realice una labor de promoción para el mismo giro de negocios de varias empresas en competencia entre si.
- **Representación:** La representación es un acto jurídico unilateral y receptivo y, además, autónomo respecto del acto jurídico por el cual el representante resulta obligado a ejercer la representación, pues el representado y el representante pueden estar vinculados jurídicamente por un contrato de prestación de servicios, de mandato, de obra, de trabajo o, por cualquier otra relación contractual, respecto de la cual el otorgamiento del poder de representación se constituye por un acto que se adiciona.



Contrato de licencia

- Producto propio registrado en Indecopi
- Autorización de producción en otro país
- Ganancia por producción de cada artículo en un país.
- Vigilar calidad del producto
- Constante innovación



Contrato de franquicia

- Similar al de licencia
- Pero se licencia el Know How
- Supervisar el negocio en el otro país.
- Requiere un negocio en el Perú



Joint Venture

- Se asocia con otra empresa para desarrollar un negocio
- Movilización de capital o know how
- Verificar sistema impositivo
- Conoce muy bien el mercado externo.



JOINT VENTURE

- Etimológicamente:

Proviene de la expresiones inglesas Joint (Juntura, unión, conjunto), y Venture (riesgo, aventurarse); por ende de la unión de las dos expresiones proviene el término Joint Venture, que en español de acuerdo a la semántica se traduce como aventura o riesgo conjunto.



JOINT VENTURE

- Definición Jurídica: Contrato por el cual se unen, por cierto tiempo determinado o indeterminado, dos o más personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, sin formar ni crear u persona jurídica distinta de sus miembros, para participar de los resultados prósperos o adversos de una actividad económica, realizada en común, dividiéndose el trabajo, los riesgos y responsabilidades.



Caracteres Estructurales

- Prestaciones Autónomas
- Ejecución Continuada y Periódica
- Contribuciones y Continuidad de intereses
- Recíproca facultad para representar y obligar al otro
- Onerosidad de la prestación
- Control conjunto de la empresa
- Carácter Consensual
- Contrato Atípico e Innominado
- Carácter Autónomo y Principal
- Naturaleza Fiduciaria
- Carácter Ad-Hoc
- Beneficio económico común
- Concurrencia en las pérdidas en general
- Conmutativo
- Plurilateral
- Fin lucrativo

Caracteres Funcionales

- Cooperación horizontal: Para expandir el alcance de su mercado, expandir o disminuir sus líneas de productos o racionalizar el exceso de capacidad. Crea nuevas competencias disuadiendo a potenciales ingresantes.
- Cooperación Vertical: Formados para disminuir la dependencia de terceros y salvar imperfecciones del mercado. También para desarrollar industrias jóvenes.



Inversión extranjera

- Subsidiaria
- Empresa nueva

