

6. Contractes internacionals

- 6.1 Punts clau
- 6.2 Contracte de distribuïdor
- 6.3 Contracte d'agent
- 6.4 Altres contractes
- 6.5 Clàusules contractuals
- 6.6 Propietat industrial



6.1 Punts clau

Els **contractes internacionals** són acords legalment vinculants entre parts amb seu a diferents països i, per tant, sotmeses a diferents jurisprudències. Recullen per escrit els termes principals de l'acord, per cobrir els aspectes més importants de la relació.

El detall i la claredat dels contractes evita problemes no desitjats en el procés d'exportació. Els més habituals són els contractes de distribuïdor i de l'agent. El de **distribuïdor**, com a client i intermediari alhora, ha de garantir la gestió de la mercaderia. El de l'**agent**, com a representant de l'empresa, ha de garantir la sintonia obligada. També caldran **altres contractes**, diversos i adaptables a cada necessitat concreta.

En els contractes internacionals, cal preveure tots els aspectes perquè res no quedi sotmès a la improvisació. Per això, és essencial estudiar molt bé les **clàusules contractuals**.

Per altra banda, no es pot descuidar tot el que fa referència a **patents i marques**, que inhibeixen la competència i singularitzen l'empresa. La **propietat industrial** es garanteix per mitjà del registre de patents.



Claus de l'èxit:



La negociació d'un contracte permet conèixer els interessos i el grau de compromís de l'altra part.



Les clàusules del contracte són un compromís que afecta ambdues parts i és obligatori complir-les.



Un contracte estructurat és un instrument que transmet claredat i confiança a l'altra part.



Tenir enregistrades les propietats industrials i intel·lectuals abans de usar-les en una operació o un contracte.

Recomanacions:



La signatura d'un contracte ha de ser la conseqüència d'un pla d'exportació i unes polítiques clares i definides



Dedicar tot el temps necessari a la negociació del contracte amb l'altra part us permetrà conèixer el seu grau d'alineació i de compromís.



Abans de decidir un nom de marca, valoreu com es llegeix en diverses llengües i la possibilitat que ja estigui registrada.



Registrar la propietat industrial i fer-ho el més aviat possible us evitarà futurs problemes.



6.2 Contracte de distribuïdor

Distribuïdor

Actua com a intermediari entre el fabricant i el minorista o el client final.

Relació amb la nostra empresa	És un client. Assumeix el risc de cobrament de la compravenda.
Propietat de les mercaderies	El distribuïdor és qui les compra i les ven.
Beneficis	Obté un marge del procés de compravenda. El descompte, entès com a cessió del marge, ha de ser proporcional als rols que assumeix cada distribuïdor.
Instal·lacions	Disposa de magatzem, propi o extern, però sota la seva responsabilitat.
Responsabilitats	És convenient que es responsabilitzi, tant com sigui possible, del suport de venda i de postvenda.
Recursos	Ha de disposar de personal entrenat per nosaltres per assessorar, formar, assistir i, de vegades, substituir els professionals a qui ven o que operen amb nosaltres per oferir al client final els nostres productes o serveis.
Imatge i <i>know-how</i>	La seva imatge és la de la nostra empresa i, per tant, cal que tinguem coneixement mutu de: <ul style="list-style-type: none">✓ Els plans d'acció (promoció, comunicació i venda).✓ Les dades de contactes, oportunitats i estat del negoci.✓ La formació necessària del seu personal.✓ Les dedicacions i aportacions econòmiques.



Cal tenir present:

- ✓ Les parts han d'acordar els punts detallats i traslladar-los a les clàusules del contracte.
- ✓ És important que definiu mètriques i que realitzeu seguiments periòdics, sobretot i més freqüentment als inicis.
- ✓ L'exclusivitat en el territori o el marge d'actuació que s'espera d'un distribuïdor han de respondre a les polítiques i al pla d'internacionalització que haureu establert prèviament.



6.3 Contracte d'agent

Agent

Promou i tanca les operacions comercials a compte de l'empresa que el contracta sense assumir el risc de la compra, la venda i el cobrament de les mercaderies.

Relació amb la nostra empresa	L'agent és un representant.
Figura	Persona física o empresa amb equip de persones.
Propietat de les mercaderies	Del fabricant, qui les envia directament al client final, o dels distribuïdors, amb els quals pot conviure.
Beneficis	Obté una comissió de vendes proporcional als rols que assumeix.
Instal·lacions	Disposa d'instal·lacions pròpies (si parlem de béns i no de serveis).
Responsabilitats	De vegades, fa el suport revenda i postvenda tot substituint, en aquesta funció, els distribuïdors no qualificats o qualificables segons el context de mercat.
Recursos	Ha d'estar format o disposar de personal entrenat per nosaltres per assessorar, formar, assistir i, de vegades, substituir-nos o substituir aquells que operen amb els nostres productes o serveis davant el client final.
Imatge i <i>know-how</i>	La seva imatge és la de la nostra empresa. Per tant, cal tenir coneixement mutu i acord sobre: <ul style="list-style-type: none">✓ Els plans d'acció (promoció, comunicació i venda).✓ Les dades de contactes, oportunitats i estat del negoci.✓ La formació necessària del seu personal.✓ Les dedicacions i aportacions econòmiques.



Cal tenir present:

- ✓ En alguns mercats, la funció de l'agent comercial té una regulació legal estricta. Consulteu els col·legis d'agents comercials del mercat de destinació sobre les normes, les exigències i les relacions que hi regeixen.



6.4 Altres contractes

Tipus de contracte internacional més habituals:

Contracte de compravenda

- ✓ Adequat per fer una compra puntual.
- ✓ Se centra en assegurar compromisos i riscos de l'operació sense estructurar els aspectes propis d'una relació a més llarg termini.

Contracte de *joint venture*

- ✓ És la unió de dues o més empreses per incorporar-se a un nou mercat o per desenvolupar una activitat diferent durant un temps determinat.

Contracte de franquícia

- ✓ El franquiciador (fabricant) cedeix al franquiciat el dret d'explotar la seva marca en un territori determinat.
- ✓ El franquiciat es compromet a seguir les normes del franquiciador i a pagar un import per tot allò que li aporta (imatge, *know-how*...).

Contracte de subministrament

- ✓ És habitual quan ambdues parts vulguin comprometre determinades condicions de compra (volums, preus, periodicitat...) durant un període determinat.



Cal tenir present:

- ✓ Aquests són els tipus de contracte més comuns, però si no resolen la vostra necessitat, també n'hi ha d'altres. Per exemple:
 - Contracte de representant de vendes internacional.
 - Contracte internacional de fabricació.
 - Contracte de serveis internacionals.
 - Contracte d'aliança estratègica internacional.



6.5 Clàusules contractuals

Clàusules més habituals d'un contracte internacional

- Parts del contracte.
- Naturalesa del contracte.
- Obligacions i responsabilitats.
- Productes o serveis objecte de revenda.
- Territori permès de revenda.
- Durada del contracte.
- Clàusula d'exclusivitat.
- Preu del producte.
- Volum mínim de compra anual.
- Forma de pagament.
- Acabament del contracte.
- Protecció de la propietat industrial.
- Clàusula de no competència.
- Llei d'aplicació.
- Tribunal o organisme que resol les disputes.
- Incentius i penalitzacions.
- Expectatives i compromisos de vendes.
- Formació de producte i de negoci.
- Intercanvi de dades i informació clau del negoci (procediments i eines).
- Pla de comunicació.
- Pla de promoció (accions i eines).
- Pla de vendes.
- Responsables per ambdues parts de cadascun dels punts anteriors, si es tracta d'un equip de persones.
- *Timings* previstos.
- Procediment i accions de suport i de prevenda.
- Procediment i accions postvenda.



Cal tenir present:

- ✓ Errors comuns en la redacció dels contractes internacionals:
 - Descripcions vagues dels deures i les obligacions de les parts.
 - Informació incompleta.
 - Llenguatge ambigu o confús.
 - Ús de plantilles genèriques de contracte que potser no compleixen els requisits de les lleis aplicables al territori de les parts contractants.



Dubtes:

L'Oficina tècnica de barreres a la internacionalització atén consultes de forma gratuïta. Podeu contactar-hi a través del [formulari](#).



6.6 Propietat industrial

Què és una marca?

És el signe que distingeix en el mercat els productes o serveis d'una empresa, tant si és de caràcter individual com social. La seva funció és diferenciar i individualitzar uns productes o serveis d'altres productes o serveis idèntics o semblants. Alhora, identifica l'origen empresarial i és, en certa forma, un indicador de qualitat i un mitjà de promoció de vendes.



Què és una patent?

És un títol de propietat industrial que dona al seu titular el dret d'actuar davant de tercers que copiïn, falsifiquin, fabriquin, importin o venguin els productes on els procediments protegits per la patent sense el seu consentiment. En cas d'infracció, el titular pot prendre accions legals contra ells.

Els models d'utilitat són una altra figura de propietat industrial que també protegeix solucions tecnològiques però restringides a productes, aparells o dispositius tècnics; queden exclosos els procediments.



Important: la propietat intel·lectual es diferencia de la propietat industrial en els següents aspectes.

- Fa referència a obres literàries i artístiques, pel·lícules, obres musicals, obres d'art, dibuixos, pintures, fotografies, escultures o dissenys arquitectònics i a regles de jocs i programes d'ordinador.
- Són úniques i no es produeixen de forma industrial o en sèrie.
- El dret sorgeix quan es crea l'obra, sense necessitat de registrar-la.
- Pel Conveni de Berna, subscrit per més del 90 % dels països, si l'obra s'enregistra en un d'ells, la resta queda protegida.



Cal tenir present:

- ✓ Convé que protegiu la vostra patent o marca allà on veneu i, preventivament, allà on penseu vendre.
- ✓ Abans d'iniciar els tràmits de marca, cerqueu a internet si ja hi ha noms similars i compreu els dominis web que us interessin.
- ✓ Abans de registrar una patent, verifiqueu la innovació, la novetat i l'ús industrial.
- ✓ Comptar amb l'ajuda d'un expert us facilitarà decidir si convé registrar la patent i com cal redactar-la.



Ampliar la informació:

- ✓ Adreceu-vos al [Catalonia Trade Portal](#) per obtenir més informació sobre els processos de registre.
- ✓ Enllaços a les [Oficines de Registre de la Propietat Industrial](#).
- ✓ Registrar una [marca/patent](#).
- ✓ [Registre de la propietat intel·lectual](#).