

# Modelo de contratos internacionales

---



Octubre 2023

## ÍNDICE

<b>Introducción.....</b>	<b>6</b>
<b>Contrato .....</b>	<b>7</b>
<b>Elementos a considerar .....</b>	<b>7</b>
<b>Contrato de compraventa internacional .....</b>	<b>8</b>
<b>Definición .....</b>	<b>8</b>
<b>Características.....</b>	<b>8</b>
<b>Normas de aplicación.....</b>	<b>8</b>
<b>Necesidad de formalización.....</b>	<b>9</b>
<b>Elementos de un contrato .....</b>	<b>9</b>
<b>Consideraciones de INCOTERMS de manera general .....</b>	<b>10</b>
<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>10</b>
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>10</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>11</b>
<b>Contrato de distribución .....</b>	<b>12</b>
<b>Definición .....</b>	<b>12</b>
<b>Características.....</b>	<b>12</b>
<b>Elementos .....</b>	<b>12</b>
<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>14</b>
<b>Derechos y obligaciones.....</b>	<b>14</b>
Del fabricante .....	14
Del distribuidor .....	14
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>14</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>14</b>
<b>Contrato de Joint Venture.....</b>	<b>15</b>
<b>Definición .....</b>	<b>15</b>
<b>Características.....</b>	<b>15</b>
<b>Modalidades.....</b>	<b>15</b>

<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>16</b>
<b>Ventajas.....</b>	<b>16</b>
<b>Inconvenientes .....</b>	<b>17</b>
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>17</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>17</b>
<b><i>Contrato de know how .....</i></b>	<b><i>18</i></b>
<b>Definición .....</b>	<b>18</b>
<b>Características.....</b>	<b>18</b>
<b>Elementos .....</b>	<b>18</b>
<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>18</b>
<b>Derechos y obligaciones.....</b>	<b>19</b>
Del licenciante – cedente o dador:.....	19
Del licenciataro – cedido: .....	19
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>19</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>19</b>
<b><i>Contrato de comisión.....</i></b>	<b><i>20</i></b>
<b>Definición .....</b>	<b>20</b>
<b>Características.....</b>	<b>20</b>
<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>20</b>
<b>Derechos y obligaciones.....</b>	<b>21</b>
Del comitente .....	21
Del comisionista .....	21
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>21</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>21</b>
<b><i>Contrato de licencia de marcas.....</i></b>	<b><i>22</i></b>
<b>Definición .....</b>	<b>22</b>
<b>Características.....</b>	<b>22</b>
<b>Elementos .....</b>	<b>22</b>
<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>22</b>
<b>Tipos.....</b>	<b>22</b>

<b>Derechos y obligaciones.....</b>	<b>23</b>
Del licenciante .....	23
Del licenciatario .....	23
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>23</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>23</b>
<b><i>Contrato de agente intermediario.....</i></b>	<b>24</b>
<b>Definición .....</b>	<b>24</b>
<b>Funciones de los agentes intermediarios.....</b>	<b>24</b>
<b>Características.....</b>	<b>24</b>
<b>Elementos .....</b>	<b>24</b>
<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>25</b>
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>25</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>25</b>
<b><i>Contrato de factoring .....</i></b>	<b>26</b>
<b>Definición .....</b>	<b>26</b>
<b>Características.....</b>	<b>26</b>
<b>Elementos .....</b>	<b>26</b>
<b>Derechos y obligaciones.....</b>	<b>26</b>
De la empresa factora: .....	26
De la empresa factorada: .....	27
<b>Normas internacionales asociadas .....</b>	<b>27</b>
<b>Cláusulas importantes .....</b>	<b>27</b>
<b>Tips a tomar en consideración en el contrato .....</b>	<b>27</b>
<b><i>Contrato de franchising - franquicia .....</i></b>	<b>28</b>
<b>Definición .....</b>	<b>28</b>
<b>Características.....</b>	<b>28</b>
<b>¿En qué casos se dan? .....</b>	<b>28</b>
<b>Partes intervinientes .....</b>	<b>29</b>
<b>Derechos y obligaciones.....</b>	<b>29</b>
Del franquiciante .....	29
Del franquiciario .....	29

Cláusulas importantes .....	30
Tips a tomar en consideración en el contrato .....	30
<b>Contrato de leasing .....</b>	<b>31</b>
Definición .....	31
Características .....	31
Partes intervinientes .....	31
Tipos.....	31
Derechos y obligaciones.....	32
De la empresa de leasing .....	32
De la empresa usuaria .....	32
Cláusulas importantes .....	32
Tips a tomar en consideración en el contrato .....	33
<b>Modelos de contratos.....</b>	<b>34</b>
Compraventa internacional.....	34
Distribución.....	39
Join Venture.....	45
Know how.....	53
Comisión mercantil .....	57
Licencia de marcas.....	60
Agente intermediario .....	63
Franchising – franquicia .....	70
Factoring.....	81
Leasing.....	91
<b>Tips a tomar en consideración en los contratos.....</b>	<b>97</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>98</b>

## Introducción

Los contratos son acuerdos comerciales entre sujetos con capacidad jurídica de obligarse a cumplir obligaciones. Los contratos usualmente se expresan en documentos firmados por las partes, en señal de aceptación de los términos expresados en dicho documento. Sin embargo, cualquiera que sea la manera de alcanzar un acuerdo comercial, el carácter internacional se obtiene cuando existe una obligación regida por normas de distintos países. Puede que la característica de internacional se genere porque las partes están domiciliadas en distintos países, o quizás porque las mercancías cruzan países. Ahora bien, el contrato internacional donde las partes están situados en distintos países y el pago se realiza de un país a otro, no significa que sea un contrato de comercio exterior. En el ejemplo descrito, supongamos que la mercancía se encuentra en el territorio nacional y la entrega es en otro lugar del mismo territorio nacional. En ese caso el contrato internacional se rige por las leyes peruanas porque la obligación de entrega se realiza íntegramente en el territorio nacional.

Entonces debemos definir que un contrato internacional no siempre es un contrato de comercio exterior. En cambio, el contrato de comercio exterior siempre exige documentos de comercio exterior. Es decir, información sobre la mercancía objeto del contrato. Hay contratos de comercio internacional cuyo objetivo es entregar una mercancía, pero también contratos para el traslado de mercancías o para indemnizar alguna pérdida de la mercancía. Incluso contratos para representar a otra persona en el país de destino, y así hacer negocios en ese país, o simplemente contratos que permiten desarrollar un negocio o formula empresarial en un tercer país.

Finalmente, el contrato, cualquiera sea su denominación y forma de celebrarlo, es realmente importante porque es ley entre las partes. Constituyen obligaciones y derechos entre las partes tan sólidos que un juez o arbitro puede de manera coactiva obligar a cumplirlo.

## Contrato

El contrato es un acuerdo de voluntades que tiene contenido patrimonial (dinerario) para crear, modificar o extinguir relaciones jurídicas. Es internacional cuando uno de sus elementos se encuentra situado en distintos países.

El contrato no es el documento, sino el acuerdo mencionado líneas arriba. En ese sentido, puede constar en un intercambio de correos electrónicos, en una logueo de un sistema electrónico de la contraparte (haciendo *click*), en una reunión virtual vía zoom o similar, incluso por mensajes a través del aplicativo móvil *whatsapp*. En todos esos casos, se deberá demostrar que el acuerdo existe. Así, por ejemplo, la grabación de la reunión virtual, o los mensajes de *whatsapp* serían la prueba del contrato. Pero si los correos, mensajes y/o grabaciones desaparecen, no habrá forma fácil de demostrar la existencia del contrato.

Hoy en día la celebración del contrato mediante las nuevas tecnologías es una expresión de las *lex mercatoria*, es decir, de los usos y costumbres en el comercio internacional.

### Elementos a considerar

Los elementos a considerar en el contrato difieren según el tipo de contrato, pero en común debemos tener en cuenta:

**Los sujetos que firman o toman la decisión.** Debemos tener cuidado si las personas que participan tienen la capacidad legal para tomar el acuerdo; además de la capacidad operativa y económica para cumplir con las obligaciones del contrato.

**Las reglas que rigen el contrato.** Debe conocerse el marco jurídico donde se ejecute el contrato, sea restricciones del país de origen o de destino, a efectos de no complicar la ejecución del mismo.

**Los tiempos de ejecución.** La entrega de la carga o del dinero, debe quedar claramente definido para establecer el flujo de caja correcto, tener los documentos a tiempo, y ordenar la logística de entrega de manera correcta.

## **Contrato de compraventa internacional**

### **Definición**

El contrato de compraventa internacional es el acto jurídico por el cual más de dos personas de distintos países transan sobre mercaderías a cambio de un precio determinado, donde una de las partes es el vendedor y el otro comprador; el contrato puede convenirse por la forma de las partes establezcan.

Debemos entender como contrato de compraventa no el documento denominado como tal, sino al acuerdo por el cual una de las partes entrega un bien a cambio de un precio. Este acuerdo puede expresarse en un documento llamado "contrato" o en el conjunto de documentos generados en una transacción internacional; como, órdenes de compra, facturas comerciales, documentos de transportes, entre otros.

### **Características**

La característica principal de este tipo de contratos es que ambas partes se encuentran en países distintos. No obstante, tiene otras características de interés:

- Se puede determinar la existencia de tres etapas: Preparación, llamada también fase de negociación, en la que las partes dan a conocer su interés en el contrato. Perfeccionamiento, en la que se hacen las concesiones necesarias respecto de los términos de derechos y obligaciones de las partes (términos de INCOTERMS, calidad de mercancía, modalidades de pago, entre otros). Finalmente, la consumación, en la que se procede a un acuerdo final sobre las condiciones expresadas.
- No es necesaria una prueba por escrito. Los contratos de compraventa internacional no requieren un soporte documental ni requisitos de forma; en ese sentido, existen diversas formas de probar el acuerdo entre las partes involucradas, incluso por testigos.
- Es eminentemente bilateral, pues su celebración implica la existencia de prestaciones recíprocas entre vendedor y comprador.
- Es oneroso, toda vez que el contrato es de beneficio de todas las partes, existiendo una contraprestación económica de por medio.
- Es de ejecución instantánea, aunque las prestaciones se realicen en plazos determinados por las partes.

### **Normas de aplicación**

La estructura legal suele establecerse acorde con la Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena), del cual Perú es parte.



Asimismo, en la actualidad el uso de los incoterms en la compra venta internacional es frecuente e importante por qué permite que las relaciones comerciales de las partes sean mucho más claras. Los incoterms regulan exclusivamente los derechos y obligaciones de las partes respecto al contrato de compra venta y la entrega de las mercancías vendidas, controlando y reduciendo el riesgo de complicaciones legales. Actualmente existe la versión de incoterms 2020.

Cabe mencionar que los Incoterms no son leyes, son usos y costumbres que las partes incorporan en sus contratos de compraventa internacional. En ese sentido, permite que las partes puedan modificarlo o incluso utilizar versiones anteriores de los mismos. Los Incoterms 2020 es la constante exigencia de que las partes se deben una asistencia mutua para la ejecución del contrato. Es decir, si una de las partes no puede cumplir una obligación propia, la otra parte debe ayudarlo e incluso realizar dicha obligación ajena, a fin de evitar la inejecución del contrato y que ambas partes se perjudiquen

### **Necesidad de formalización**

Para efectos de evitar problemas de rechazo de las mercancías o falta de pago por el envío de estas, es necesario que todos los acuerdos queden claramente establecidos. Ello significa que debe constar en un documento electrónico o físico, que acredite las condiciones de la venta (términos de entrega, pago), las características técnicas del producto, y los certificados de calidad/inocuidad exigidos por la contraparte. Con ello se esta formalizando la operación y será más seguro.

### **Elementos de un contrato**

Los elementos que debe contener el contrato de compra venta internacional son:

- Objeto del contrato.
- Identificación de las mercancías, cantidades y calidades.
- Precio de las mercancías
- Forma de envío de las mercancías.
- Momento y forma de pago.
- Entrega de las mercancías.
- Entrega de los documentos.
- Certificación del producto.
- Obligaciones de las partes.
- Patentes y marcas.
- Vigencia del contrato.
- Legislación aplicable.
- Sometimiento a arbitraje.

- Firma de contrato

### **Consideraciones de INCOTERMS de manera general**

Los Incoterms 2020, son usados en el comercio internacional para que los agentes económicos realicen compraventa de mercancías de manera rápida, ágil y segura. Ayudan a reducir las controversias entre las partes, facilitar el uso medios electrónicos para la contratación comercial, y facilitar el desarrollo del comercio electrónico. Además de ello, regulan las obligaciones de las partes, incluyendo las obligaciones aduaneras, también regula los riesgos de pérdida de las mercancías durante su traslado.

Las reglas Incoterms están definidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con la finalidad de contribuir a la seguridad jurídica en las operaciones internacionales de compraventa de mercancías y a la homogeneización de las condiciones de entrega de las mismas.

Los Incoterms al ser normas utilizadas en las compraventas internacionales. Son recomendaciones de carácter voluntario que pueden aplicar tanto importadores como exportadores para definir sus obligaciones y responsabilidades en una operación de comercio exterior.

### **Partes intervinientes**

- a) **El vendedor** o exportador, normalmente es una empresa constituida conforme a las normas internas del país dónde realiza sus operaciones comerciales.
- b) **El comprador** o importador, también suele ser por lo general una empresa dedicada al comercio internacional y en ambos casos, uno de los contratantes se encuentra ubicado o domiciliado en otro país.

### **Cláusulas importantes**

Entre las cláusulas del contrato, se tienen dos de especial relevancia:

- Cláusula que determina el Incoterm a aplicar, dado que se definen las condiciones de entrega, riesgos y precio del contrato.
- Pago, a través del cual se definen los términos de pago del precio pactado, entre ellos:
  - ✓ Forma de pago (que puede ser a través de transferencia, cheque, giro bancario o carta de crédito).
  - ✓ Condiciones de pago (aceptación de pagos parciales, aceptación de aval bancario, etc).

### **Tips a tomar en consideración en el contrato**

- **Cobrar un adelanto de las mercancías equivalente al costo logístico de enviar y regresar la mercancía.** De esta manera, ante algún rechazo de la mercancía o falta de pago, el exportador podrá usar el dinero recibido de parte del comprador para enfrentar los gastos logísticos de entrega y retornos.
- **Utilizar carta de crédito como medio de pago.** Al involucrar a una entidad bancaria dentro de la operación comercial, se minimizan los riesgos de un posible impago y se garantiza el importe de la transacción. Es así que el banco, siguiendo las instrucciones del cliente, se obliga a pagar al exportador.

## Contrato de distribución

### Definición

El profesor Sidney Bravo Melgar señala: *“el contrato de distribución es un contrato atípico, ya que no cuenta con una norma legal que la regule; este contrato catalogado doctrinariamente como el consensual, permite al fabricante de diversos productos venderlos a una persona denominada distribuidor el cual se encargará de las ventas a menudeo, vale decir, el distribuidor cumple una función de intermediación entre los fabricantes y los consumidores el distribuidor tiene beneficios para el por la diferencia existente entre el precio de compra y el de venta, ello es muy conocido como precio de reventa. El contrato de distribución se patentiza desde el momento en que una determinada empresa que fabrica determinados productos encarga a otra compañía, especializada en comercializar, la introducción y distribución de estos productos en una determinada zona o mercado. Obviamente para que el contrato se concrete, el productor de los bienes se compromete a suministrarle los bienes al distribuidor, para que este los venda por cuenta y nombre propio a los consumidores en general”.*

### Características

- Es oneroso.
- Es atípico, no cuenta con una ley especial propia.
- Es conmutativo.
- Es bilateral. Es un contrato de adhesión en vista que una gran mayoría las cláusulas del contrato han sido elaboradas unilateralmente por el fabricante vendedor y el comprador distribuidor se ceñirá a dicho contrato.
- Es consensual.
- Es un contrato no formal, puede ser verbal o escrito o las formas que las partes establezcan, lo importante es que los acuerdos deben acreditarse.
- Tracto sucesivo, el objetivo del contrato no se cumple tan solo con uno o más actos determinados, si no que suele prolongarse en el tiempo y se van repitiendo las transacciones comerciales de manera sistemática.
- Exclusividad, se reserva la exclusividad en favor del distribuidor, comprador y dentro de una zona determinada, por tanto el fabricante, productor no puede por sí mismo, ni a través de terceros vender los productos otorgados al distribuidor dentro del plazo pactado.

### Elementos

<b>Productos y territorio</b>	Precisar, en los anexos si fuera necesario, la definición precisa del territorio y la gama de productos del suministrador que se van a distribuir.
-------------------------------	--

<b>Obligaciones del Distribuidor</b>	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.
<b>Exclusividad de la distribución</b>	Mencionar el compromiso o no de conceder al distribuidor la exclusividad para la venta de los productos en el territorio.
<b>Compromiso de no competencia</b>	Precisar la prohibición de venta de productos competidores y la obligación del distribuidor de informar previamente de otros productos.
<b>Condiciones de venta</b>	Establecer, normalmente en un Anexo, las condiciones generales de venta y los precios de los productos.
<b>Precios de reventa</b>	Recordar la libertad del distribuidor para fijar los precios de reventa, pero respetando siempre la imagen de los productos.
<b>Obligación de informar al distribuidor</b>	situación del mercado local, normativas, competidores, nuevos productos, etc.
<b>Objetivos de venta</b>	Indicar la forma de fijar objetivos y las sanciones que se establecen en caso de incumplimiento.
<b>Red de distribución</b>	Definir las obligaciones (personal de venta, post-venta, etc)
<b>Ventas fuera del territorio</b>	Precisar las condiciones para realizar publicidad y venta de productos fuera del territorio, en especial en contratos para la Unión Europea.
<b>Actividades de publicidad</b>	Mencionar la necesidad de un acuerdo previo para el presupuesto de publicidad y el reparto de gastos.
<b>Propiedad industrial</b>	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.
<b>Stocks</b>	Recordar la obligación por parte del distribuidor de mantener un stock suficiente de producto, así como las obligaciones en cuanto al servicio post-venta.
<b>Duración del contrato</b>	Mencionar si el contrato tiene una duración determinada (1, 3, 5 años) o indefinida, y fijar el período de preaviso.
<b>Resolución anticipada</b>	Precisar las condiciones que justifican una rescisión anticipada del contrato y las situaciones que se consideran incumplimiento.
<b>Indemnización por rescisión del contrato</b>	Determinar si el distribuidor tiene derecho a una indemnización por clientela en caso de rescisión anticipada.
<b>Resolución de controversias</b>	Es aconsejable acudir al arbitraje. Optar por los «Principios Generales del Derecho» más que por las leyes locales del país del Distribuidor.

### **Partes intervinientes**

- **El fabricante**, productor, importador o mayorista, constituido como empresa comercial quien provee los bienes o productos al distribuidor.
- **El distribuidor**, normalmente es una empresa constituida para dichos fines y es quien adquiere los bienes o productos del fabricante para colocarlos en el mercado.

### **Derechos y obligaciones**

#### Del fabricante

- Cumplir con la cantidad y calidad pactada para cada envío.
- Cumplir con los tiempos de entrega.
- Cumplir con los requisitos de acceso al mercado de destino.
- Cumplir con los requisitos de territorialidad, exclusividad, precios y asistencia técnica regulados en el contrato.
- Sustituir las mercancías en caso de vicios de la misma.

#### Del distribuidor

- Pagar en la fecha pactada y en la forma programada.
- Recibir las mercancías.
- Otorgar un plazo suplementario ante la demora del fabricante o para el cambio de mercancía defectuosa.
- Respetar las marcas y derechos intelectuales del fabricante.
- Cumplir con los requisitos de territorialidad, exclusividad, compras mínimas, gastos de publicidad, participación en ferias pactadas en el contrato.

### **Cláusulas importantes**

**La cláusula más importante es la exclusividad.** Que el distribuidor trabaje únicamente con el fabricante o viceversa. Algunas veces la exclusividad es para ambas partes, pero siempre exige a cambio un volumen mínimo de venta, para que el fabricante exportador se sienta tranquilo. El distribuidor pedirá a cambio de la exclusividad una rebaja sustancial del precio.

### **Tips a tomar en consideración en el contrato**

El principal consejo para el exportador es que **negocie una cláusula de salida del contrato**. Es decir, la manera pacífica para resolver el contrato a pesar que el distribuidor esté cumpliendo fielmente sus obligaciones. Es usual que el contrato de distribución funcione para una estrategia de internacionalización, y puede que en el tiempo la estrategia cambie y se opte por otro contrato de internacionalización. En este caso, no estamos hablando de un incumplimiento del distribuidor, sino de un cambio de estrategia. Por eso la cláusula de salida debe reconocer un pago al distribuidor que refleje las ganancias que hubiese tenido si seguía el contrato vigente por unos 3 meses.

## **Contrato de Joint Venture**

### **Definición**

El Joint Venture es el acuerdo de varias personas (naturales, jurídicas o mixtas) que deciden aportar bienes o servicios para ejercer un proyecto o actividad económica en común o el mejoramiento de las mismas, dentro de un tiempo determinado. La persona que participa en ella no pierde su autonomía ni independencia, se trata de realizar un negocio en común favorable a todos.

### **Características**

- 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
- Carácter Ad-Hoc, destinado básicamente a un proyecto
- Beneficio económico común
- Concurrencia en las pérdidas en general, de manera solidaria e ilimitada.
- Conmutativo
- Plurilateral
- Fin lucrativo

### **Modalidades**

- Joint Venture contractual

Se constituye en torno de un acuerdo base y varios acuerdos satélites como contrato de prestación de servicios y asistencia técnica, autorización de patente y marcas, etc.

Según estudio, las empresas estadounidenses prefieren esta modalidad, porque hay menos compromiso de capital, Menos personal, menos peligro de pérdida y de inversión.

El Joint venture contractual permite a las empresas participar directamente en la consecución de un resultado económico dado, pero manteniendo la propia autonomía jurídica y operativa, y asumiendo exclusivamente la obligación de cumplir aquella actividad a la que se compromete en el contrato.

- **Equity Joint Venture**

Es aquella que culmina en la constitución de una empresa, en general bajo el orden jurídico del país de actuación. El relacionamiento de los socios del Joint Venture es diferente, básicamente en razón de los siguientes aspectos: La existencia de una estructura corporativa y reglamentación de las actividades en el seno de una sociedad. Los asociados participan en todas las etapas del proceso de constitución de la sociedad, que tendrá su estatuto y registro necesarios a la actualización en el país receptor

### **Elementos**

Los elementos que contiene el contrato de Joint venture:

- a. Concurrencia de dos o más personas - empresas.
- b. Existencia de un acuerdo que regula derechos, obligaciones y responsabilidades.
- c. Los participantes mantienen su autonomía e independencia empresarial.
- d. Aportes que pueden ser en dinero, bienes, tecnología, servicios, administración, conocimiento del mercado, etcétera.
- e. El objetivo común que debe definirse en el acuerdo.
- f. Determinar la administración de los aportes para el logro de la finalidad propuesta. Se trata de una inversión de riesgo y no de una inversión financiera

### **Partes intervinientes**

Por su característica especial, en el contra contrato de Joint Venture pueden participar más de dos empresas de diferentes países que constituyen una sociedad, generalmente en el país de residencia de una de ellas, para realizar conjuntamente una actividad de diversos objetivos como la investigación, comercialización, producción, etcétera.

### **Ventajas**

La principal ventaja es la **temporalidad**. A diferencia de una sociedad que tiene plazo indeterminado y continuidad en el tiempo, el Joint se acaba cuando se cumple el negocio que lo generó. Luego, podría hacerse un nuevo Joint venture para un negocio idéntico o similar, pero siempre con un inicio y un final.



Una ventaja secundaria es la creación del Joint venture, ya que **se formaliza sólo con un contrato**. La diferencia con una sociedad radica en que no es necesario inscribir en registros públicos el contrato de Joint Venture.

Adicional a ello, se tienen como ventajas:

- ✓ La flexibilidad para generar un negocio.
- ✓ La posibilidad de dividir ganancias sin importar los aportes dinerarios de cada parte.

### **Inconvenientes**

Cabe la posibilidad de que surjan conflictos de intereses entre las partes, dado que se tratan de empresas asociadas pero con objetivos comerciales diversos. Eso podría entorpecer las decisiones y el cumplimiento de los objetivos del joint venture. Asimismo, se tiene:

- ✓ La inestabilidad del negocio a largo plazo.
- ✓ La inequidad entre los esfuerzos y los dividendos obtenidos.

### **Cláusulas importantes**

La cláusula más importante es la distribución de las ganancias del negocio. La distribución de la ganancia del negocio no guarda relación con los aportes dinerarios, como si lo es en una empresa. En el Joint Venture los aportes dinerarios no generan un mejor derecho para tener más ganancia, ya que los aportes no dinerarios pueden tener mayor importancia en el negocio que el aporte dinerario y por ello se obtenga mayor ganancia.

### **Tips a tomar en consideración en el contrato**

Es importante tener en cuenta **la veracidad de los aportes no dinerarios**. Los aportes no dinerarios en un joint son altamente valorados por la contraparte, pero el riesgo es que no sean verídicos o sean sobrevalorados para el negocio. Por eso, se recomienda ser muy cauto con el que aporta los valores no dinerarios.

## Contrato de know how

### Definición

Citando a José Massaguer, el contrato de Know – How es el negocio jurídico celebrado entre personas físicas o jurídicas en virtud del cual una de ellas el licenciante, titular del Know How autoriza a otra persona denominada el licenciatario o receptor a explotarlo durante un tiempo determinado y con este fin se obliga a ponerlo en su conocimiento en razón de la cual el licenciatario o receptor se obliga por su parte a satisfacer un precio cierto en dinero o en especie fijado comúnmente en forma de suma de dinero calculada en función del volumen de fabricación o ventas de productos o servicios realizados con el empleo del Know How.

Finalmente, en el Perú, uno de los más importantes juristas en materia contractual, Max Arias-Schreiber, define al contrato de Know How como: "*Aquel contrato que se refiere a la licencia de conocimientos de orden técnico, económico o comercial, no protegidos por la legislación industrial*".

### Características

- Es un contrato atípico, toda vez que, en el ordenamiento jurídico peruano, esta figura no está regulada.
- Es un contrato principal, ya que su existencia no tiene como requisito la celebración de uno previo.
- Es un contrato complejo, puesto que mezcla elementos de distintas figuras contractuales típicas.
- La confidencialidad del secreto industrial materia de licencia.

### Elementos

- Secreto sobre conocimientos útiles, esto significa que el cedido no podrá divulgar los conocimientos y técnicas adquiridos durante la vigencia del contrato y finalizado este.
- Ventaja competitiva para el poseedor del secreto.
- Carácter industrial o comercial del secreto.
- Esfuerzo para la no divulgación del secreto.

### Partes intervinientes

- **El licenciante**, transferente, cedente o dador, es el titular de los conocimientos, técnicas, herramientas, cálculos, proyectos, etcétera.
- **El licenciatario** o usuario es aquel que recibe los derechos del licenciante, se obliga al pago convenido regalías, mantener en estricta reserva los conocimientos adquiridos, informar sobre las ventajas obtenidas y devolver al finalizar el contrato.

## Derechos y obligaciones

Como todo contrato, su estructura presenta cláusulas que encuadran los derechos, obligaciones y responsabilidades tanto del transmisor como del receptor del Know How, los cuales, por la libertad contractual, las partes pueden establecer una variedad de las mismas; sin embargo, sólo mencionaremos siete grupos de cláusulas que son las más usuales y principales.

Del licenciante – cedente o dador:

1. Cláusula de suministro del Know How
2. Cláusula Territorial
3. Cláusula sobre Sub-Concesiones del Know How
4. Clausula sobre regalías

Del licenciario – cedido:

1. Cláusula de Confidencialidad
2. Cláusula sobre asistencia técnica
3. Cláusula sobre las Mejoras.
4. Cláusulas obligacionales
5. Cláusula de Paquete de Licencia
6. Cláusula de Exclusividad

## Cláusulas importantes

- **Cláusula de confidencialidad.** La característica del secreto industrial, hace que la cláusula de confidencialidad sea la más importante, pues es esa calidad de secreto que genera la ventaja económica para las partes. Si se hace público el contenido del “know how” se acaba el contrato. Por eso su vital importancia.
- La **obligación de asistencia técnica** contenida implícitamente en la cláusula de transmisión del Know-How.
- La cláusula de precio o contraprestación la cual cobra la forma de una **regalía**, que puede ser cobrada por montos fijos y cantidades en proporción a la explotación del know how.

## Tips a tomar en consideración en el contrato

Siempre negocie una cláusula de exclusividad. Dado que se trata de un secreto industrial, no es recomendable que el licenciario maneje varios secretos, ni que el secreto del fabricante se ejecute en varias personas, porque cabe la posibilidad de que se divulgue y pierde valor económico. Por eso siempre negocie una doble exclusividad en este contrato entre las partes.

## Contrato de comisión

### Definición

Conforme señala la Dra. Zaida Osorio Ruiz *“el contrato de comisión es el que se realiza entre un comerciante, llamado comisionista, y otra persona, denominada comitente, obligándose el primero a realizar a nombre propio y por cuenta del segundo, uno o más negocios comerciales individualmente determinados”*.

Para la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, la comisión mercantil es el mandato que tiene por objeto un acto u operación de comercio en la que el comitente o el comisionista son comerciantes o agentes mediadores de comercio.

### Características

- Es consensual, por la aceptación expresa o tácita de las partes contratantes que normalmente domicilian en lugares distintos.
- Es obligatorio.
- Es indivisible.
- Es un contrato típico y nominado, porque se encuentra regulado en el código del comercio en el caso peruano.
- Es bilateral por la existencia de derechos y obligaciones de las partes.
- Es aleatorio porque no siempre es posible prever los resultados económicos para los otorgantes.
- De tracto sucesivo o instantáneo y ello dependerá de la ejecución en el tiempo o que las operaciones comerciales se realicen una sola vez; Pero es usual que sea más del tracto sucesivo.
- Es oneroso, una de las partes se enriquece y el otro en pro empobrece, pero ello sucede desde el punto de vista teórico, en la práctica, ambas partes ganan.

### Partes intervinientes

- **El comitente** puede ser fabricante que permite que sus derechos e intereses sean representados por otras personas.
- **El comisionista** es aquel que pone a disposición del comité ente sus conocimientos experiencia para colocar en el mercado los bienes del comitente, los actos del comercio los realiza en nombre del comitente.

## **Derechos y obligaciones**

El contrato de comisión debe cubrir todos los detalles del acuerdo entre las dos partes. En este sentido, es importante que incluyas la duración del contrato, el papel que desempeñará cada parte dentro del mismo y, por supuesto, los objetivos comerciales que se espera alcanzar e incluye una cláusula de indemnización en caso de incumplimiento.

### **Del comitente**

- Pagar la comisión pactada.
- Brindar la información y asistencia técnica al comisionista.

### **Del comisionista**

- Cumplir con las labores encomendadas en el contrato.
- Promocionar los productos del comitente.
- Invertir tiempo y dinero en la obtención del resultado.
- Actuar en representación del comitente.

## **Cláusulas importantes**

La cláusula más importante es la de exclusividad (igual que en los contratos de distribución); solo que, en vez de pedir precio menor, se negocia la comisión.

Es decir, la exclusividad exige un mayor pago de comisión, y por otro lado una mejor promoción, que se traduce en más opciones de venta para el fabricante.

## **Tips a tomar en consideración en el contrato**

Al igual que en contrato de distribución, negociar una cláusula de salida.

Negociar la posibilidad que el agente, comisionista o intermediario pueda realizar procesos aduaneros y logísticos en el país de destino para entregas en términos de los incoterms. En ese caso, el fabricante con la ayuda del agente, comisionista, intermediario, etc., cumple con la entrega en destino al comprador, según lo pactado. Incluso este agente puede cobrar el dinero de la compraventa internacional y liberar los documentos de embarque a favor del comprador.

## Contrato de licencia de marcas

### Definición

El contrato de licencias (o a veces llamada franquicia) es el contrato mediante el cual una empresa, llamada el principal o licenciante, otorga una serie de derechos a otra parte llamada el licenciario. Este contrato puede abarcar todos o solamente algunos de los siguientes asuntos: uso, fabricación, distribución, promoción, comercialización y venta de los productos de propiedad del principal, en un territorio determinado por un plazo establecido, a cambio de un porcentaje de participación de los negocios logrados.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), ha definido la licencia cómo la autorización concedida por el autor u otro titular del derecho de autor (Licenciante) al usuario de la obra (licenciario) para usar está en una forma determinada y de conformidad con unas Condiciones convenidas entre ambos en el contrato pertinente (Acuerdo de licencia) y también como un contrato que autoriza al licenciario hacer algo que, en la ausencia de la licencia, normalmente constituiría una infracción a los derechos de propiedad intelectual del licenciante.

### Características

- Es consensual
- Es temporal
- Es intangible

### Elementos

- La marca
- Alcances de la licencia
- Efectos de la licencia
- Obligaciones del licenciario
- Obligaciones del licenciante
- Acciones contra terceros
- Otros.

### Partes intervinientes

- **El licenciante**, es el titular de la marca registrada, puede ser una persona natural o jurídica.
- **El licenciario**, es aquella persona autorizada para explotar algunos o todo todos los patentes y marcas objetos del contrato, a cambio de una regalía.

### Tipos

Se debe tener en cuenta los tipos de licencia de marcas que existen:

- **Licencia total**, se produce cuando el licenciante tiene registrado una marca para distinguir varios productos y autoriza al licenciataro a usar la totalidad de los productos con la marca concedida.
- **Licencia parcial**, se produce cuando el licenciataro se encuentra autorizado para usar solo uno o algunos productos del licenciante.

### **Derechos y obligaciones**

#### Del licenciante

- Obligación de entregar al licenciataro el derecho de usar la marca en otro país.
- Autorizar al licenciataro al uso del diseño, fórmula, creación realizada para su explotación económica.
- Autorizar al licenciataro el cambio o actualización de los elementos que constituyen las licencias.
- Tiene derecho de cobrar una licencia o regalía por derecho de uso de la marca.

#### Del licenciataro

- Tiene la obligación de respetar y defender las marcas registradas.
- Pagar los cánones, licencias y/o regalías pactadas en el contrato.
- No puede registrar la marca a su nombre, y tiene que defender la marca ante posibles usos indebidos de terceros.
- Tiene derecho a usar la marca en su país.

### **Cláusulas importantes**

La cláusula más importante es la de **uso de marca**. Es decir, las condiciones que exige el titular de la marca, para que ésta no se identifique o asocie a elementos o circunstancias que le haga perder valor. Por ejemplo, problemas de calidad del producto fabricado por el licenciataro que perjudique la marca. Por eso cualquier afectación en el valor económico de la marca debe ser indemnizado por el licenciataro.

### **Tips a tomar en consideración en el contrato**

**Incluya una cláusula de resolución por hechos que afectan el valor económico de la marca**, a causa de hechos imputables al licenciataro. Así podría evitar que el licenciataro genere acciones que perjudique la marca, y en caso ello suceda indemnice al dueño de la misma.

## **Contrato de agente intermediario**

### **Definición**

Para el instituto interamericano de cooperación para la agricultura IICA - El Salvador, *“este contrato establece la relación mediante la cual una persona o empresa actuará como gestor comercial de ventas en nombre de la empresa exportadora principal, presentando el producto de esta a potenciales compradores en el mercado exterior, y a cambio recibirá una comisión sobre el valor de los negocios efectivamente realizados y pagados al (principal)”*. A este contrato en otros países se le conoce como bróker de negocios.

### **Funciones de los agentes intermediarios**

- Captar negocios en cartera.
- Asesorar al propietario de la valoración del negocio.
- Recopilar toda la información de la empresa y solicitar toda documentación necesaria para la venta de la misma.
- Armar un paquete de promoción y venta del negocio.
- Promocionar el negocio que tiene en cartera.
- Atender, orientar, calificar y registrar a compradores potenciales.
- Mediar en las negociaciones entre vendedores y compradores y buscar el cierre del negocio.
- Asesorar a los exportadores fabricantes o vendedores.

### **Características**

- Independencia del agente.
- El tipo de actividad del agente, enfocado a promover las operaciones encomendadas.
- El riesgo de las operaciones es asumido por el principal.
- La comisión del agente puede consistir en: cantidad fija, comisión o ambas.

### **Elementos**

- Asignación del territorio se establecerán las zonas geográficas dónde realizará su labor el agente intermediario.
- Exclusividad en la zona establecida, con el objeto que sea más provechosa para el agente y este no podrá ceder su posición contractual.
- Informes, el agente proporcionará la mayor información posible sobre los potenciales compradores, ello implica que el vendedor debe proporcionarle al agente toda la información posible sobre los precios, para que éste pueda negociar adecuadamente.
- Comunicación de pedidos al vendedor, fabricante y/o exportador.



- Comisión para el agente por cada negocio logrado y pagado.
- Tiempo, el agente debe realizar su trabajo dentro de un plazo establecido.
- Confidencialidad de la información que intercambien.
- Indemnización por terminación de la relación, el vendedor asume el pago en favor del agente.
- Los materiales promocionales pueden estar a cargo del agente o de ambas partes.

### **Partes intervinientes**

- **Empresa exportadora o el principal**, aquel que requiere colocar vender sus productos en el extranjero a través de un agente que busque a potenciales clientes, compradores.
- **Empresa o persona gestor, el agente o bróker** quién actúa como gestor comercial de ventas en nombre de la empresa exportadora, es importante destacar que el bróker no tiene obligación de compra con el exportador, pero que le presenta posibles compradores. Por este servicio recibe un pago, y, además, una comisión, por los negocios realizados.

### **Cláusulas importantes**

Es importante la cláusula de publicidad, que permitirá posicionar el producto en el mercado y facilitar la labor del agente. En ese sentido, deberá obligarse al agente al uso de medios de publicidad.

### **Tips a tomar en consideración en el contrato**

Se sugiere efectuar un estudio de mercado previo a la celebración del contrato, para tomar conocimiento de la tendencia del producto. De esta manera, se determinará el precio adecuado y el porcentaje de comisión para el agente

Es recomendable agregar una cláusula en la que se establezca la **rendición de cuentas del agente**, en períodos específicos. Este informe deberá contener, como mínimo, las actividades efectuadas para el logro del objeto del contrato (promoción del producto) y la tendencia del mercado.

## **Contrato de factoring**

### **Definición**

Para Juan M. Farina el contrato de Factoring “es una relación jurídica de duración, en la cual una de las partes empresa de Factoring adquiere todos o una porción o una categoría de créditos que la otra parte tiene frente a sus clientes; Adelanta el importe de dichas facturas (Factoring por financiación), se encarga del cobro de ellas y, así se pacta, asume el riesgo de la posible insolvencia de los deudores”.

El Factoring en nuestro país, radica en la venta de activos líquidos de corto plazo, entre ellos, cuentas por cobrar, letras, créditos y facturas que representan una suma determinada. Aparte a través del Factoring se constituye a la minimización de gastos por parte de las empresas, presentándose como una alternativa empresarial de servicios administrativos y financiamiento de trabajo que permite cubrir las acreencias corrientes en el plazo establecido.

### **Características**

Es un contrato de financiamiento

Es un consensual

Se fija una tasa de descuento

Se pacta una comisión para la empresa que factoriza

### **Elementos**

Mediante el Factoring el cedente (cliente) vende o cede créditos comerciales al factor (cesionario), a fin de liberarse de una serie de labores y responsabilidades que desde el momento de la cesión asume el factor y que son conocidas como los servicios principales y complementarios que enmarcan el Factoring.

Entre los elementos importantes, se debe establecer la extinción del contrato, es que el contrato de Factoring puede extinguirse por las causas generales de cualquier contrato (transcurso del plazo pactado sin prórroga, acuerdo entre las partes, etc.).

### **Derechos y obligaciones**

De la empresa factora:

Son sociedades anónimas cuyo objeto social consiste principalmente en la adquisición de facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda mediante Factoring y descuento. Estas operaciones pueden realizar empresas de Factoring, empresas

bancarias y las empresas de operaciones múltiples, todo conforme a la ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y de la superintendencia de banca.

De la empresa factorada:

Es una empresa productiva o comercial constituida al amparo de las normas legales que, por medio del Factoring, las empresas factora asumen la gestión, administración y financian las actividades de la empresa Factorada.

### **Normas internacionales asociadas**

Existe una norma internacional sobre el Factoring, teniendo en cuenta los esfuerzos para unificar criterios en una ley uniforme; cobró relevancia con la Convención sobre el Leasing y Factoring internacional celebrado en Ottawa en mayo de 1988, y este acto es que regula al Factoring internacional. Además, existe legislación comparada sobre este contrato, sobre todo en los países desarrollados que es frecuente y habitual la utilización de este contrato.

### **Cláusulas importantes**

La principal cláusula es la tasa de descuento; es decir, cuánto cuesta en el tiempo presente la obligación futura. Esa tasa debe ser equivalente a la proyección de la inflación (índice de precios al consumidor).

La cláusula de la comisión del factor (empresa que factoriza) también se negocia y se compara entre empresas que dan el servicio.

### **Tips a tomar en consideración en el contrato**

**Pregunte por las opciones de factoring sin recurso**, es decir que la empresa que factoriza asume el riesgo de no pago de la deuda. Cuesta más que un factoring con recurso, donde el exportador asume el riesgo de no pago de la empresa compradora, pero es más barato que cualquier proceso legal de cobranza en el exterior.

## Contrato de franchising - franquicia

### Definición

Para UNIDROIT y la Asociación de franquicia internacional es *“una relación contractual entre un franquiciante (Franchisor) y un franquiciado (franchisee) en la cual el franquiciante se ante se obliga a mantener un interés permanente en el negocio del franquiciado en aquellas áreas requeridas al Know How y entrenamiento, ello cuando el franquiciado opera bajo un nombre, sistema y/o procedimiento controlado y/o de propiedad del franquiciante y el cuál el franquiciado ha hecho o hará una inversión sustancial de capital en el negocio de sus propias fuentes”*.

### Características

Es consensual.

De tracto sucesivo.

Exige confidencialidad.

Es estricto en la preparación del franquiciado para brindar la asistencia técnica.

### ¿En qué casos se dan?

- a) Franchising de productos.
  - Restaurantes.
  - Galletas.
  - Comidas rápidas.
  - Menús completos.
  - Bebidas gaseosas.
  - Bebidas alcohólicas.
  - Helados.
  - Productos químicos y de mantenimiento.
  - Artículos de belleza.
  - Prendas de vestir.
  - Galerías de arte.
  - Tiendas de automotores.
  - Joyería y relojería.
  - Disqueras.
  - Equipos y material de oficina.
  - Tiendas de repuestos de automóviles.
  - Pesticidas e insecticidas.
  - Zapaterías.

- Supermercados.
- Juegos y equipos de vídeo.
- Tiendas de regalo, etcétera.
- b) Franchising de servicios:
  - Agencia de viajes.
  - Salones de belleza.
  - Empresas constructoras.
  - Clínicas.
  - Hoteles, moteles y hostales.
  - Servicio de asesoría y consultoría.
  - Talleres de preparación de automotores.
  - Campamentos y áreas de recreo.
  - Servicio de limpieza, saneamiento y mantenimiento.
  - Servicios educativos.
  - Lavanderías de autoservicios.
  - Servicios de salud.
  - Servicios de publicidad.
  - Sistemas de televisión y radio, etcétera.

### **Partes intervinientes**

- **El Franchisor o franquiciante**, franquiciador o franqueador, normalmente es una empresa, titular de un nombre comercial famoso, marca distinguida o signos distintivos que a su vez el fabricante de producto o prestador de servicios especiales, por lo que puede otorgar licencia a un comerciante para que éste pueda vender sus productos o prestar sus servicios.
- **El Franchisee o franquiciado**, franquiciatario o franquiciador, generalmente es una persona jurídica que ha obtenido el derecho de usar los derechos industriales del francés sur junto.

### **Derechos y obligaciones**

#### Del franquiciante

- Establecer todas las reglas del negocio de manera clara y transparente.
- Entregar al franquiciado todo lo necesario para el cumplimiento del contrato.
- Prestar soporte técnico y especializado al franquiciado en todo momento.
- Autorizar al franquiciado el uso de los signos distintivos del franquiciante.

#### Del franquiciario

- Respetar y defender los signos distintivos del franquiciante.
- Respetar y defender la reputación empresarial y de la marca del franquiciante.
- Pagar las regalías al franquiciante.

- Dar acceso al franquiciante de las cuentas contables del franquiciado.

### **Cláusulas importantes**

La cláusula del derecho del franquiciante y las regalías por el negocio. La primera está relacionada al pago para adquirir la franquicia; y la segunda, el pago que se realiza al franquiciado por la gestión de la franquicia.

La otra cláusula importante es la asistencia técnica, entrenamiento y acompañamiento al franquiciante del negocio. Ello permite a ambas partes el éxito de la franquicia. El cliente del negocio no debe encontrar diferencias entre los negocios a manos de franquiciados o del franquiciante.

### **Tips a tomar en consideración en el contrato**

Siempre es mejor realizar un estudio PESTEL del mercado donde venderá la franquicia, para ver si el entorno es similar al entorno donde se generó la franquicia. Porque puede darse el caso que se customice algunos aspectos de la franquicia para que se adapte al nuevo mercado, permitiendo un mejor arraigo del negocio en el nuevo mercado.

## Contrato de leasing

### Definición

Para Barreira Delfino, *“el contrato de Leasing es una operación de financiamiento de mediano o largo plazo practicado por una entidad financiera en favor de una empresa comercial o industrial, interesada en instrumentar y modernizar sus actividades para incentivar su expansión de su cliente, adquiere el bien capital previamente seleccionado por este último y le facilita su utilización durante un periodo determinado de común acuerdo”*.

La legislación nacional define a leasing como un contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles e inmuebles para una empresa locadora para el uso de la arrendataria, mediante pago de cuotas periódicas y con opción a favor de la arrendataria de comprar dichos bienes por un valor pactado.

### Características

Es un contrato de financiamiento.

Es un contrato regulado por entidades supervisoras bancarias.

Es un contrato que permite una renovación constante de equipos.

### Partes intervinientes

- **La empresa de leasing, el banco**, normalmente son sociedades anónimas constituidas para realizar operaciones de arrendamiento financiero y deben observar normas específicas para ser autorizadas en sus operaciones. Las empresas que realizan Leasing son bancos y financieras que mueven grandes capitales.
- **La empresa usuaria, cliente, arrendatario** también son empresas que se financian por el Leasing para adquirir bienes de capital o equipos a la empresa.

### Tipos

- **Mobiliario**. Los bienes objeto de la operación son de naturaleza mobiliaria respondiendo a las características generales.
- **Inmobiliario**. Cuando el bien financiado es un inmueble normalmente adquirido por la sociedad de leasing a un tercero y, en su caso, construido o reformado de acuerdo al proyecto o necesidades del cliente o arrendatario. Dentro de esta modalidad inmobiliaria hay que incluir los denominados proyectos “llave en mano”, consistentes en la construcción o reforma de inmuebles con unas determinadas características, destinando a fábrica, nave logística, u otro inmueble profesional o empresarial, pudiendo incluirse, igualmente, si así

se concierta la dotación de maquinaria y otros elementos especializados necesarios para la finalidad productiva pretendida.

Un caso especial de leasing inmobiliario es el denominado *lease back*, en el que el inmueble es originalmente del propio cliente, quien lo vende a la sociedad de leasing, pero manteniendo su posesión en condición de arrendatario y con opción de compra. De este modo, el cliente obtiene liquidez o financiación para otras finalidades, a la vez que se acogerá – en su caso – a las ventajas fiscales del pago de las cuotas periódicas para devolver la financiación recibida. El inmueble, puede, igualmente, ser objeto de reforma y/o equipamiento para adaptarlo a las necesidades productivas del arrendatario, cuyo coste podrá incluirse, si así se acuerda por las partes, en el mismo contrato de financiación.

- Operativo. Suele denominarse así cuando los bienes objeto de leasing, generalmente de naturaleza mobiliaria, son de alta tecnología y rápida obsolescencia, de tal modo que, previo acuerdo entre las partes, el fabricante o proveedor se compromete a sustituir los bienes en las fechas pactadas, por otros tecnológicamente actualizados.

### **Derechos y obligaciones**

De la empresa de leasing

- Comprar y entregar al usuario el bien objeto del leasing.
- Autorizar el uso y disfrute del bien entregado en leasing.
- Otorgar una opción de compra sobre el bien entregado en leasing.

De la empresa usuaria

- Pagar la mensualidad acordada con la empresa del leasing.
- Mantenimiento y conservación del bien entregado en leasing.
- Pagar los impuestos que genere la operación de leasing.

### **Cláusulas importantes**

La cláusula más importante es la opción de compra final del equipo, o bien en leasing. La compra final por el valor residual puede ser menor al valor comercial del equipo, o al revés, en cuyo caso es mejor devolver el equipo y renovar el leasing por un equipo nuevo.

También es importante la cláusula de seguro e impuestos. Es mejor que el usuario compre el seguro y lo endose a la entidad financiera a que ellos coloquen el seguro del bien. De igual forma, debe quedar claro quien asume el pago de impuestos especiales.



**Tips a tomar en consideración en el contrato**

Para los contratos de leasing internacional, es importante revisar con detenimiento el aspecto aduanero. El consignatario (usuario del leasing), es quien debe declarar ante aduanas, aun cuando el dueño sea una entidad bancaria. En relación a la valoración de la carga, al no existir una transacción, la aduana valorará las mercancías bajo el método comparativo, ya sea de mercancías idénticas o similares.

## Modelos de contratos

### Compraventa internacional

#### CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: ....., empresa constituida bajo las leyes de la República ....., debidamente representada por su ....., con Documento de Identidad N° ....., domiciliado en su Oficina principal ubicado en ....., a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte ..... S.A., inscrito en la Partida N° ..... Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° ....., debidamente representado por su Gerente General don ....., identificado con DNI N° ..... Y señalando domicilio el ubicado en Calle ....., N° ....., Urbanización ....., distrito de ....., provincia y departamento de ....., República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

#### GENERALIDADES

##### **CLAUSULA PRIMERA:**

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Especifica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
  - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés ) y,
  - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

## **CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**

### **CLAUSULA SEGUNDA:**

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: ..... , y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo .....
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

## **PLAZO DE ENTREGA**

### **CLAUSULA TERCERA:**

**EL VENDEDOR** se compromete a realizar la entrega de periodo de ..... días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

## **PRECIO**

### **CLAUSULA CUARTA:**

Las Partes acuerdan el precio de ..... por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en ..... (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

## **CONDICIONES DE PAGO**

### **CLAUSULA QUINTA:**

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**

**COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

### **INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO**

#### **CLAUSULA SEXTA:**

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

### **RETENCION DE DOCUMENTOS**

#### **CLAUSULA SEPTIMA:**

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

### **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

#### **CLAUSULA OCTAVA:**

*Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.*

*Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.*

*Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.*

*Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.*

*Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.*

### **RETRASO DE ENVIOS**

#### **CLAUSULA NOVENA:**

**EL COMPRADOR** tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

## **INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS**

### **CLAUSULA DECIMA:**

**EL COMPRADOR** examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

## **COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES**

### **CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

**EL COMPRADOR** deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

**EL VENDEDOR** deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

## **CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR**

### **CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:**

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

## **RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS**

### **CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de ..... y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de ....., a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de ..... por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

## **ENCABEZADOS**

### **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

## **NOTIFICACIONES**

### **CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

## **ACUERDO INTEGRAL**

### **CLAUSULA DECIMO SEXTA:**

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de ....., a los ..... Días del mes de ..... 2012.

.....  
**EL VENDEDOR**

.....  
**EL COMPRADOR**

## Distribución

### CONTRATO DISTRIBUCIÓN

Conste por el presente documento el contrato de distribución que suscriben de una parte, \_\_\_\_\_, empresa constituida bajo los alcances de las leyes de la Republica \_\_\_\_\_, debidamente representada por su \_\_\_\_\_, identificado con Documento de Identidad N° \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_, a quien se le llamara **EL PRINCIPAL (o FABRICANTE)** y de otra parte \_\_\_\_\_, debidamente representado por su \_\_\_\_\_, identificado con Documento de Identidad N° \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_, a quien se le llamara **EL DISTRIBUIDOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

#### DECLARATORIA

##### CLAUSULA PRIMERA:

El **DISTRIBUIDOR** comprará y venderá en su propio nombre y en su propia cuenta, actuará como agente independiente tanto respecto al **PRINCIPAL** como al cliente. Promoverá la venta de los Productos en el territorio, no estando autorizado a actuar en nombre del **PRINCIPAL**, además, salvaguardará los intereses del **PRINCIPAL** con la debida diligencia de un comerciante responsable e informará al **PRINCIPAL** de su actitud, así como de las condiciones del mercado en el Territorio.

#### DEFINICIONES

##### CLAUSULA SEGUNDA:

En el presente contrato, las siguientes palabras tendrán el significado siguiente:

**COMISIÓN:** compensación pagada por EL **PRINCIPAL** al EL **DISTRIBUIDOR** en base al volumen de productos vendidos por EL **DISTRIBUIDOR**.

**DIA DE INICIO:** El día en que este contrato sea firmado como valido se entenderá que será válido para ambas partes.

**VALOR NETO DE LA VENTAS:** El precio de la factura de los productos vendidos por EL **DISTRIBUIDOR** incluido cualquier tipo de deducción que se realice.

**PRODUCTOS:** Los productos descritos en el Anexo 1.

**TERRITORIO:** El territorio asignado es la que determina EL **PRINCIPAL** para que el **DISTRIBUIDOR** realice la distribución, la cual se circunscribe a la *ciudad/provincia/departamento/país* de .....

#### DIA DE INICIO

##### CLAUSULA TERCERA:

Las partes acuerdan que el presente documento entrará en vigencia el día de inicio, válido por el período de (....) año calendario, del ... de ..... de 202... al ..... de ..... de ..... de 202...

La vigencia del presente contrato no podrá modificarse, reducirse y/o ampliarse sin el consentimiento expreso por escrito de ambas partes, comunicando el cambio con una anticipación de 90 (noventa) días antes de la fecha de terminación y/o de la fecha efectiva de la modificación de vigencia.

#### NATURALEZA DE LA RELACIÓN

#### **CLÁUSULA CUARTA:**

**EL DISTRIBUIDOR** actuará como un contratista independiente, y será responsable de pagar las obligaciones contractuales y/o laborales relacionadas a sus empleados.

**EL DISTRIBUIDOR** asumirá los gastos en que se incurran para las ventas (mobiliario, local, movilidad y otros conexos), con excepción de aquellos que se acuerde por escrito que pagará el **PRINCIPAL**.

#### **PRECIOS Y CONDICIONES DE VENTA Y REVENTA**

##### **CLAUSULA QUINTA:**

**EL PRINCIPAL** tendrá la opción de sugerir el precio de referencia al **DISTRIBUIDOR**; no obstante, el **DISTRIBUIDOR** tiene la facultad de establecer libremente los precios de reventa.

**EL DISTRIBUIDOR** venderá los Productos definitivos bajo la marca y/o con la presentación establecidas por el **PRINCIPAL**.

Las ventas entre el **PRINCIPAL** y el **DISTRIBUIDOR** serán reguladas por las condiciones establecidas en el anexo 1 de este contrato.

#### **ACTIVIDADES Y PEDIDOS MINIMOS**

##### **CLAUSULA SEXTA:**

El **DISTRIBUIDOR**, adquirirá una cantidad mínima de ..... en el plazo de ..... *meses/días*. En caso de incumplimiento, el **PRINCIPAL** podrá rescindir el contrato con una antelación de tres meses, de manera expresa y por escrito.

#### **PUBLICIDAD**

##### **CLAUSULA SEPTIMA:**

El **DISTRIBUIDOR** hará publicidad de los productos en el territorio. Los costes de publicidad serán cargo del **DISTRIBUIDOR**.

#### **PROHIBICIÓN DE NO COMPETENCIA**

##### **CLAUSULA OCTAVA:**

El **DISTRIBUIDOR** no fabricará ni distribuirá productos que compitan con los productos objeto de este contrato, durante un período de ..... años a contar de la fecha de entrada en vigor del mismo. Durante este período, el **DISTRIBUIDOR** no podrá, directa o indirectamente, operar con productos de la competencia dentro o fuera del territorio; esta obligación se aplica igualmente a los productos de segunda mano.

No obstante, si el **DISTRIBUIDOR** quiere vender productos de otro fabricante que no compita con los del **PRINCIPAL**, o si, en el momento de la conclusión del contrato, ya lo está haciendo, informará de ello al **PRINCIPAL**. En ningún caso, estas ventas impedirán el cumplimiento de sus obligaciones hacia el **PRINCIPAL**.

#### **SECRETOS COMERCIALES**

##### **CLAUSULA NOVENA:**

El **DISTRIBUIDOR** no usará ni comunicará a terceros, incluso tras la terminación del contrato, conocimientos técnicos que no sean de dominio público, o secretos comerciales que haya llegado a conocer a través del ejercicio de las actividades contractuales.



## **CONTRATACIÓN DE SUBDISTRIBUIDORES Y/O AGENTES**

### **CLAUSULA DÉCIMA:**

El **DISTRIBUIDOR** podrá, previo consentimiento del **PRINCIPAL**, contratar subdistribuidores o agentes comerciales para la venta de los Productos en el Territorio. Informará al **PRINCIPAL** al respecto.

El **DISTRIBUIDOR** mantendrá informado al **PRINCIPAL** de las actividades realizadas por los subdistribuidores y agentes en el Territorio.

## **PROHIBICIÓN DE VENTAS FUERA DEL TERRITORIO**

### **CLAUSULA DECIMA PRIMERA:**

El **DISTRIBUIDOR** no podrá vender los Productos a los clientes que tengan su lugar de negocio o, en su defecto, su lugar de residencia, fuera del Territorio. Cualquier pedido realizado por un cliente cuya residencia está fuera del Territorio será comunicado al **DISTRIBUIDOR**. El **DISTRIBUIDOR** no venderá a clientes cuya intención sea vender los Productos fuera del Territorio.

## **MARCAS DE PRINCIPAL**

### **CLAUSULA DÉCIMA SEGUNDA:**

El **DISTRIBUIDOR** tendrá derecho a usar las marcas, nombres comerciales o cualquier otro distintivo del **PRINCIPAL** únicamente con el fin de identificar y dar publicidad de los Productos en el ámbito del contrato y en interés del **PRINCIPAL**.

El **DISTRIBUIDOR** no podrá registrar ninguna marca, nombre comercial o cualquier otro distintivo del **PRINCIPAL** (o similares a éstos) ni en el Territorio ni en cualquier otra parte.

En el momento de la terminación del contrato, por cualquiera de sus causas, quedará extinguido el derecho a usar las marcas, nombres comerciales o cualquier otro distintivo del **PRINCIPAL**.

## **ASISTENCIA CONTRA LA COMPETENCIA DESLEAL Y VIOLACIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL**

### **CLAUSULA DECIMA TERCERA:**

El **DISTRIBUIDOR** informará al **PRINCIPAL** de cualquier acto de competencia desleal que afecte a éste, y de cualquier violación de su derecho de propiedad industrial que llegue a su conocimiento. El **DISTRIBUIDOR**, a su propio cargo, prestará asistencia que el **PRINCIPAL** razonablemente requiera.

## **Servicios de reparación y de postventa**

### **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

El **DISTRIBUIDOR** tendrá que utilizar talleres de reparación en las condiciones establecidas en el Anexo\_\_así como servicios posteriores postventa.

## **DOCUMENTOS Y MATERIAL DE PUBLICIDAD**

### **CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

El **PRINCIPAL** colaborará con el **DISTRIBUIDOR**, remitiéndole todos los documentos, prospectos y cualquier información necesaria, que seguirán siendo de propiedad del **PRINCIPAL**, a menos que se establezca en el contrato que esta documentación sea objeto de envío a los clientes finales.

## **OBLIGACIONES DE SUMINISTRO DE UNA CANTIDAD MÍNIMA**

### **CLAUSULA DECIMO SEXTA:**

El **PRINCIPAL** se compromete a entregar la cantidad mínima establecida en el Anexo 1. Si el **PRINCIPAL** no cumpliera esta obligación, el **DISTRIBUIDOR** tendrá la facultad de rescindir el contrato con una antelación de tres meses de manera expresa y por escrito.

#### **DERECHO DEL PRINCIPAL A CELEBRAR CONTRATOS DIRECTAMENTE CON LOS CLIENTES**

##### **CLAUSULA DECIMO SEPTIMA:**

El **PRINCIPAL** no contratará con otra persona o empresa la distribución o representación de los Productos en el Territorio. Sin embargo, se reserva el derecho de celebrar acuerdos directamente con los clientes en el Territorio. Por cada contrato que el **PRINCIPAL** concluya directamente con los clientes que residan en el Territorio, el **DISTRIBUIDOR** recibirá una comisión.

#### **AUTORIZACIÓN O PROHIBICIÓN DE VENDER FUERA DEL TERRITORIO CONTRACTUAL A OTROS DISTRIBUIDORES DEL PRINCIPAL.**

##### **CLAUSULA DECIMO OCTAVA:**

El **PRINCIPAL** tiene la facultad de vender los productos a clientes fuera del Territorio, incluso si éstos tienen la intención de exportarlos al Territorio.

#### **EXISTENCIAS EN CONSIGNA**

##### **CLAUSULA DECIMO NOVENA:**

El **PRINCIPAL** no entregará productos en consigna, salvo que se haya pactado expresamente en el Anexo 1, en cuyo caso, las obligaciones que incumben a ambas Partes se registrarán por las disposiciones establecidas en el citado anexo.

#### **DESCUENTOS**

##### **CLAUSULA VIGÉSIMA:**

Sobre todas las compras del Producto realizadas por el **DISTRIBUIDOR**, éste tendrá derecho a un descuento de un .... % sobre el precio de venta del **PRINCIPAL**.

#### **COMISIÓN POR CONTRATOS CONCLUIDOS DIRECTAMENTE**

##### **CLAUSULA VIGÉSIMO PRIMERA:**

El **DISTRIBUIDOR** tendrá derecho a recibir una comisión de un .... % por las ventas, si el **DISTRIBUIDOR** alcanza un volumen anual de órdenes en un período no menor de ..... meses desde el inicio del contrato, y si el balance final de las ventas anuales es un total de US\$ ..... en el territorio asignado al **DISTRIBUIDOR**.

El volumen de ventas y el balance final no podrán incluir las ventas que realice el **PRINCIPAL** a los clientes a los que hayan reservado un derecho exclusivo de venta previo a la celebración del presente contrato.

#### **REGISTROS**

##### **CLAUSULA VIGÉSIMO SEGUNDA:**

El **DISTRIBUIDOR** deberá guardar en su lugar de negocios los registros detallados y actualizados en las cuentas que demuestren la cantidad, descripción y valor de productos vendidos en el territorio asignado. En ese sentido, el **PRINCIPAL** tendrá el derecho de solicitar dichos registros en cualquier momento, a fin de mantener el monitoreo del desempeño del **DISTRIBUIDOR**.

#### **TERMINACIÓN DEL CONTRATO**

#### **CLAUSULA VIGESIMO TERCERA:**

El contrato tendrá una duración de \_\_\_\_\_ años, prorrogable por \_\_\_ años salvo que las partes establezcan lo contrario. El contrato podrá darse por terminado con una antelación de ..... meses previo aviso expreso por escrito. En ningún caso, podrá terminarse antes del ..... (fecha).

#### **RESOLUCIÓN ANTES DE LA TERMINACIÓN DEL CONTRATO**

#### **CLAUSULA VIGESIMO CUARTA:**

Sin perjuicio de lo previsto en el contrato sobre terminación del contrato, éste podrá resolverse inmediatamente en supuesto de incumplimiento sustancial de alguna de sus cláusulas, previa notificación por escrito en 90 (noventa) días, en los siguientes casos:

En caso de pobre desempeño de parte del **DISTRIBUIDOR** en su obligación de obtener órdenes y pedidos de los productos del **PRINCIPAL**.

Uso indebido de productos del **PRINCIPAL**, sus marcas y nombres comerciales.

Si el **DISTRIBUIDOR** se vuelve insolvente, o si llega a dar una orden de resolución judicial en contra del **DISTRIBUIDOR** en relación a sus acreedores, o si sufre acción análoga derivada de alguna deuda.

Si el **DISTRIBUIDOR** no provee suficiente información cuando el **PRINCIPAL** la solicite, de conformidad con éste documento.

Podrá resolverse también el contrato cuando la estructura jurídica o la propiedad de una de las partes cambiara de tal manera que afectara seriamente al resultado que la otra parte podría razonablemente esperar del contrato.

#### **DEVOLUCIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN Y MATERIAL PUBLICITARIO**

#### **CLAUSULA VIGESIMO SEXTA**

El **DISTRIBUIDOR** devolverá al **PRINCIPAL** toda la documentación y el material de publicidad, así como toda la documentación relacionada a la venta del producto en caso de terminación o rescisión del contrato.

#### **INDEMNIZACIÓN**

#### **CLAUSULA VIGESIMO SETIMA**

No se podrá reclamar ninguna indemnización por razón de la terminación del contrato, salvo que la reclamación se fundamente en un incumplimiento del contrato por una de las Partes.

#### **LEY APLICABLE. TEXTO ORIGINAL**

#### **CLAUSULA VIGESIMO OCTAVO**

El contrato se regirá por la ley del país en la que el **PRINCIPAL** tenga su domicilio social. El texto redactado en el idioma del **PRINCIPAL** hará fe del texto original.

#### **RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

#### **CLAUSULA VIGESIMO NOVENA**

Todas las controversias, derivadas o relacionadas con este contrato o convenio, serán resueltas de forma definitiva mediante arbitraje de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje del ....., a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad.

**MODIFICACIONES DEL PRESENTE CONTRATO**

**CLAUSULA TRIGESIMA:**

El **DISTRIBUIDOR** no tendrá derecho a tomar ni retener los bienes del **PRINCIPAL**.

En señal de conformidad, con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de \_\_\_\_\_, a los\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_.

**EL PRINCIPAL**

**EL DISTRIBUIDOR**

## Join Venture

### JOINT-VENTURE

Conste por el presente documento el contrato de joint venture que suscriben de una parte: \_\_\_\_\_ empresa constituida bajo las leyes de la República de \_\_\_\_\_ debidamente representada por su \_\_\_\_\_ con Documento de Identidad N° \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_, a quien se le denominara **EL ASOCIANTE** y de la otra parte \_\_\_\_\_ S.A., inscrito en la Partida N° \_\_\_\_\_ debidamente representada por su \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_ Republica de \_\_\_\_\_, a quien se le denominara **EL ASOCIADO**, que acuerdan en los siguientes términos.

### ANTECEDENTES

**PRIMERO.-** Que **EL ASOCIANTE** es una sociedad de nacionalidad \_\_\_\_\_, presente en....., que cuenta con amplia experiencia en el sector de \_\_\_\_\_ y con capacidad legal suficiente, de acuerdo con las leyes vigentes en \_\_\_\_\_, para participar, tanto en \_\_\_\_\_, como fuera de \_\_\_\_\_, y con otros socios nacionales o extranjeros, ya sean personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, en el desarrollo de proyectos en sector de \_\_\_\_\_ por \_\_\_\_\_ medio, entre otras modalidades, de la constitución de una empresa conjunta.

**SEGUNDO.-** Que **EL ASOCIADO** es una sociedad de nacionalidad....., presente en....., que cuenta con amplia experiencia en el sector de ..... y con capacidad legal suficiente, de acuerdo con las leyes vigentes en ....., para participar, tanto en ....., como fuera de \_\_\_\_\_, y con otros socios nacionales o extranjeros, ya sean personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, en el desarrollo de proyectos en sector de ..... por medio, entre otras modalidades, de la constitución de una empresa conjunta.

**TERCERO.-** Que, de conformidad con todo lo antes expuesto, las PARTES manifiestan su intención y voluntad de constituir una empresa conjunta, con sujeción a este Acuerdo y a las normas que reglamentan las inversiones extranjeras en el territorio de ..... y el marco regulativo específico del sector de ....., las PARTES acuerdan expresamente registrarse por las siguientes cláusulas:

**CUARTO.-** Este Acuerdo tiene por objeto establecer las condiciones de la participación de las PARTES en una Empresa Conjunta que tendrá por objeto social la prestación de servicios de ..... , donde se incluyen expresamente los servicios de.....

### QUINTO.- OBJETO DE LA EMPRESA CONJUNTA

Las PARTES acuerdan que la Empresa Conjunta tendrá como objeto social:

La comercialización en ..... de los productos fabricados por **EL ASOCIANTE** en ..... de manera conjunta, utilizando para ello el know-how, marca y mecanismos propios preestablecidos por **EL ASOCIADO**.

### SEXTO.- CARACTERÍSTICAS Y FORMA DE OPERACIÓN DE LA EMPRESA CONJUNTA

Las PARTES acuerdan que cada Empresa Conjunta que constituyan tendrá las características y se registrará, en cuanto a su forma de operación, por los principios que se establecen en esta

Cláusula. Tales principios quedarán reflejados en los documentos constitutivos de cada Empresa Conjunta que constituyan, salvo que las PARTES acuerden expresamente otra cosa en el correspondiente Estudio de Viabilidad.

En el supuesto de que en la Empresa Conjunta de que se trate participen otros Accionistas distintos de **EL ASOCIANTE** y **EL ASOCIADO**, se adoptarán los mismos principios, con los correspondientes ajustes, que se establecen en este Acuerdo.

#### **SÉPTIMO.- PRINCIPIOS DE OPERACIÓN**

Los Socios contratarán en exclusiva y en condiciones de mercado (arm's length) con la Empresa Conjunta, salvo en aquellos supuestos en que ésta no esté en condiciones de prestarlos, los Servicios de ..... que requieran para el desarrollo de sus actividades respectivas en el territorio de .....

Los Socios, así como las Sociedades Pertencientes al Mismo Grupo de cada uno de los Socios, tendrán un derecho preferente para suministrar a la Empresa Conjunta los bienes y servicios que ésta pueda requerir en el desarrollo de las actividades que integran su objeto social.

#### **OCTAVO.- PRINCIPIOS COMERCIALES**

Las PARTES adoptarán sus mejores esfuerzos para promover los intereses de la Empresa Conjunta, y los negocios de la Empresa Conjunta se llevarán a cabo en el mejor interés de la propia Empresa Conjunta sobre la base de principios de rentabilidad, con el propósito de obtener beneficios sostenibles para su distribución entre los Accionistas o, en cualquier otro caso, de acuerdo con los principios generales del Plan de Negocios vigente para la Empresa Conjunta de que se trate.

En todo caso, las PARTES reconocen expresamente que es condición necesaria para su inversión en la Empresa Conjunta la obtención de una tasa interna de rendimiento (TIR) de proyecto a diez (10) años del veinte por ciento (20%) anual.

El Plan de Negocios será la base para el desarrollo de las actividades que integran el objeto social de la Empresa Conjunta y, salvo lo que pueda acordar periódicamente la Junta de Directores o, en su caso, la Junta de Accionistas de la Empresa Conjunta, las PARTES asegurarán que las actividades que integran el objeto social de la Empresa Conjunta se lleven a cabo de conformidad con los principios y directrices del referido Plan de Negocios.

La Empresa Conjunta será dirigida y administrada y operará de acuerdo con los más altos estándares de conducta profesional y buena fe y cumplirá con las prácticas internacionales generalmente aceptadas relativas a empresas o entidades que operen en el sector de las telecomunicaciones.

#### **NOVENO.- CAPITAL SOCIAL DE LA EMPRESA CONJUNTA**

La Empresa Conjunta tendrá el capital social que se determine en el Estudio de Viabilidad. La proporción entre capital social y financiación de terceros será la establecida igualmente en el Estudio de Viabilidad. El Estudio de Viabilidad determinará, de igual modo, la proporción de la participación en la Empresa Conjunta de cada uno de los socios. No obstante, la participación inicial será la siguiente:

**EL ASOCIANTE:**50%

**EL ASOCIADO:** 50%

Sin perjuicio de que el Estudio de Viabilidad establecerá igualmente las aportaciones de cada uno de los Socios al capital social de la Empresa Conjunta, constituyen las aportaciones iniciales de los Socios a la Empresa Conjunta las siguientes:

**EL ASOCIANTE:** Aportará el producto establecido en la cláusula 3.1 y detallado en Anexo I.

**EL ASOCIADO:** Aportará su know-how, imagen de marca y red comercial para la comercialización de los productos, detallado de manera específica en Anexo II.

## **DÉCIMO.- CAPITAL, FINANCIACIÓN INICIAL Y FINANCIACIÓN ADICIONAL DE LA EMPRESA CONJUNTA**

### **A) AUMENTO DEL CAPITAL SOCIAL**

La Junta de Accionistas de la Empresa Conjunta podrá acordar aumentar periódicamente su capital social de acuerdo con lo dispuesto en esta cláusula, en los Estatutos Sociales y con cumplimiento de lo establecido en la legislación vigente en cada caso.

### **B) FINANCIACIÓN INICIAL**

El Estudio de Viabilidad determinará la financiación necesaria para el Inicio de la Operación de la Empresa Conjunta. No obstante, la Financiación Inicial estimativa se fija en .....Millones de soles ( . )

## **DÉCIMO PRIMERO.- GARANTÍAS**

En relación con cualquier préstamo realizado por un tercero para financiar las actividades de la Empresa Conjunta, los Accionistas podrán acordar en la Junta General de Accionistas:

Que la Empresa Conjunta dé en garantía cualquiera de los activos o derechos de la Empresa Conjunta, y/o que la Empresa Conjunta facilite cualesquiera otras garantías reales y personales o avales.

Salvo pacto expreso en contrario, **EL ASOCIADO** no vendrá obligada a participar en beneficio de la Empresa Conjunta en garantía o acuerdo de financiación alguno con cualquier banco o institución financiera, ya sea como garante o en cualquier otra condición.

## **DÉCIMO SEGUNDO.- POLÍTICA DE UTILIDADES Y CÁLCULO Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES**

Las PARTES acuerdan que los dividendos correspondientes a las acciones de que sean titulares en el capital social de la Empresa Conjunta sean satisfechos anualmente por la vía de reparto de dividendos anuales y, en los casos en que así lo permita la legislación vigente y según puedan acordar los Accionistas, como dividendos a cuenta.

Salvo que las PARTES acuerden otra cosa, no se satisfará dividendo ordinario o dividendo a cuenta alguno en tanto la Empresa Conjunta no pueda satisfacer dicho dividendo con cargo a sus beneficios netos.

### **DÉCIMO TERCERO.- RÉGIMEN FISCAL Y ARANCELARIO DE LA EMPRESA CONJUNTA**

Las PARTES se comprometen a solicitar para la Empresa Conjunta de las Autoridades Competentes de las exenciones tributarias y arancelarias que estén contempladas por la Ley.

### **DÉCIMO CUARTO.- SEGUROS**

Las PARTES adoptarán las medidas necesarias para que la Empresa Conjunta asegure y mantenga asegurados durante todo su término de duración, con una compañía de seguros de reputación internacional, todos los activos, existencias, bienes y empresas de la Empresa Conjunta y de sus filiales que resulten asegurables de manera que la propia Empresa Conjunta y, si fuere necesario, cada miembro de la Junta de Directores estén adecuadamente cubiertos por sus responsabilidades:

Contra accidentes, pérdidas, daños, perjuicios, responsabilidad frente a terceros, pérdidas de beneficio y otros riesgos normalmente asegurados de acuerdo con criterios internacionalmente aceptados por entidades que lleven a cabo negocios similares a los de la Empresa Conjunta;

En cantidades que representen su reposición íntegra o el pago de su valor en Euros o en cualquier otra moneda libremente convertible;

En relación con cualquier cobertura que requiera cualquier persona o entidad que pueda otorgar financiación a la Empresa Conjunta

### **DÉCIMO QUINTO.- GERENCIA DE LA EMPRESA CONJUNTA.**

Como mínimo, durante el Periodo de Recuperación de la Inversión, y, en todo caso, mientras mantenga una participación en el capital social de la Empresa Conjunta equivalente al %

de su capital social, **EL ASOCIADO** designará al Gerente General. Una vez concluido el Período de Recuperación de la Inversión, la Junta de Directores de la Empresa Conjunta tomará las decisiones oportunas a este respecto.

### **DÉCIMO SEXTO.- SITUACIONES DE PARALIZACIÓN**

En el caso de situación de paralización y, como primera medida, las PARTES deberán, dentro de los quince (15) días siguientes a la recepción de la notificación de situación de paralización, hacer que el Director respectivo que hubiesen designado prepare y circule a la otra Parte un memorando u otra forma de declaración en la que se establezca su posición en la materia sobre la que exista disputa y las razones por las que se adopta dicha posición. Los máximos representantes de las PARTES, o cualquier persona designada por ellos, analizarán el antedicho memorando o declaración y adoptarán sus mejores esfuerzos para resolver la disputa de buena fe dentro del plazo de quince (15) días a contar desde la fecha en que hubieren recibido el citado memorando o declaración. Si alcanzaren un acuerdo sobre la Resolución de la disputa, firmarán una declaración conjunta en la que se establezcan los términos de acuerdo conforme los que la disputa se resuelve y las PARTES, constituidas en Junta de Accionistas, instruirán a la Junta de Directores en el sentido de que dicha Resolución sea llevada a efecto íntegra y puntualmente.

### **DÉCIMO SÉPTIMO.- Procedimiento relativo a la opción de venta y de compra de EL ASOCIADO**



En el supuesto de que en un período de tres (3) años se hubieren producido, al menos, dos (2) situaciones de falta de acuerdo en los términos establecidos en el presente contrato, **EL ASOCIADO** por medio de notificación escrita que dirija a **EL ASOCIANTE** dentro del plazo de treinta (30) días siguientes a que hubiere tenido lugar la resolución de la situación de falta de acuerdo, en los términos que se establecen en el apartado anterior, podrá ejercitar una opción de venta y de compra de la manera siguiente:

**EL ASOCIANTE** notificará a **EL ASOCIADO**, dentro de los quince (15) días siguientes a aquel en que hubiere recibido la notificación de **EL ASOCIADO** a que se refiere el párrafo anterior, el precio de las acciones de la Empresa Conjunta. Si transcurrido el plazo de quince (15) días antedicho, **EL ASOCIANTE** no hubiere notificado a **EL ASOCIADO** el precio de las acciones de la Empresa Conjunta, este precio lo determinará la Firma Auditora de la Empresa Conjunta, dentro del plazo de los treinta (30) días siguientes, tomando como base para la valoración la marcha ordinaria del negocio (on-going concern),

**EL ASOCIANTE** tendrá alternativamente el derecho de vender o el derecho de comprar a **EL ASOCIADO** y **EL ASOCIADO** vendrá obligada a comprar de **EL ASOCIANTE** la totalidad de las acciones de que **EL ASOCIANTE** sea titular en ese momento en la Empresa Conjunta, o a vender a **EL ASOCIADO** la totalidad de las acciones de que **EL ASOCIANTE** sea titular en la Empresa Conjunta al precio que se hubiere fijado de conformidad con lo establecido en el apartado anterior. Las acciones se venderán, en todo caso, libres de cargas y gravámenes y al corriente en el pago de los dividendos pasivos. **EL ASOCIANTE** e **EL ASOCIADO** vendrán obligadas en este caso a adoptar todas las medidas legales necesarias para que la Empresa Conjunta tenga la misma posición jurídica y pueda desarrollar su objeto social de la misma manera que si **EL ASOCIANTE** e **EL ASOCIADO** fueran Accionistas de la Empresa Conjunta.

#### **DÉCIMO OCTAVO.- Derecho de Adquisición Preferente. Cambio de Control**

A los efectos de este Acuerdo, "acciones" significarán las acciones y los derechos de suscripción de acciones (conjuntamente llamados acciones"). Las PARTES acuerdan concederse recíprocamente un derecho de adquisición preferente en el supuesto de la venta por **EL ASOCIADO** o por **EL ASOCIANTE** de sus acciones en la Empresa Conjunta. Los adquirentes adquirirán en tal caso las acciones de la Parte transferente en proporción a su respectiva participación en el capital social de la Empresa Conjunta, salvo que uno de ellos renuncie en beneficio del otro a tal derecho, en cuyo caso, uno solo de los Accionistas podrá adquirir la totalidad de las acciones objeto de la transferencia.

#### **DÉCIMO NOVENO.- Derecho de acompañamiento (tag along right) de EL ASOCIADO**

Sin perjuicio de lo anterior, si en cualquier momento durante la vigencia de la Empresa Conjunta de que se trate, **EL ASOCIANTE** deseara vender todas o parte de sus acciones en dicha Empresa Conjunta, enviará a **EL ASOCIADO** una notificación por escrito donde especifique el nombre del comprador propuesto y los términos y condiciones de la compraventa propuesta, con inclusión del precio por acción. En este caso, **EL ASOCIADO**, dentro de los sesenta (60) días siguientes de la fecha de la notificación que le hubiere hecho **EL ASOCIANTE**, podrá ejercitar la siguiente opción, que, de forma irrevocable, **EL ASOCIANTE** otorgará a **EL ASOCIADO**.

La referida opción así concedida a **EL ASOCIADO** consistirá en el derecho de ésta a que **EL ASOCIANTE** compre las acciones de las que **EL ASOCIADO** es titular en la Empresa Conjunta, en los mismos términos y condiciones, incluyendo el precio, que los que se reflejen en la notificación mencionada en el apartado anterior. Dichos términos y condiciones, donde se incluye el precio, serán finales y concluyentes.

#### **VIGÉSIMO.- Término de Duración de la Empresa Conjunta**

La Empresa Conjunta tendrá el término de duración que se establezca en el Estudio de Viabilidad.

No obstante, el término de duración referido en el apartado anterior, tendrá lugar la terminación de la Empresa Conjunta y, en consecuencia, su disolución y liquidación por la concurrencia de alguna de las siguientes causas:

- Por acuerdo de las PARTES.
- Por ser imposible el cumplimiento del objeto social por causas internas o externas a la Empresa Conjunta.
- Por no cumplirse, en cada caso, las condiciones necesarias establecidas por las PARTES para la vigencia de la Empresa Conjunta.
- Por pérdida total del capital social de la Empresa Conjunta.
- Por quiebra de la Empresa Conjunta.
- Por las demás causas establecidas en los Estatutos Sociales o en los demás documentos constitutivos de la Empresa Conjunta.
- A instancias de la Parte No incumplidora, por el incumplimiento por cualquiera de las PARTES de las obligaciones contraídas en los documentos constitutivos de la Empresa Conjunta, de forma tal, que afecten gravemente el cumplimiento del objeto social de la Empresa Conjunta.

#### **VIGÉSIMO PRIMERO.- EXCLUSIVIDAD Y CONFIDENCIALIDAD**

Las PARTES negociarán de buena fe todos los aspectos de la Empresa Conjunta, así como todos aquellos instrumentos contractuales con terceros que sean necesarios o convenientes para el pleno desarrollo del objeto de la Empresa Conjunta.

Las PARTES se otorgan de forma recíproca el derecho de exclusividad para la realización del Proyecto durante un período de doce (12) meses, a partir de la firma del presente Acuerdo, durante el cual las PARTES realizarán las tareas previas en los términos consignados en el presente Acuerdo, obligándose las PARTES expresamente a no efectuar en ese término cualesquiera negociaciones con entidades o personas distintas sobre el objeto del presente Acuerdo.

#### **VIGÉSIMO SEGUNDO.- GASTOS**

Las PARTES ejecutarán los trabajos iniciales a riesgo, por lo que cada una de ellas asumirá los gastos que se le deriven de su participación en este Acuerdo y en las tareas previas contempladas en el mismo. No obstante lo anterior, los gastos del Estudio de Viabilidad correspondientes a los trabajos desarrollados por terceros por encargo y previo acuerdo de ambas PARTES serán gastos de la Empresa Conjunta y, en consecuencia, ésta, una vez constituida, reintegrará dentro del más breve plazo posible el importe de dichos gastos a aquella de las PARTES que los hubiere satisfecho.

#### **VIGÉSIMO TERCERO.- INCUMPLIMIENTOS**

Las PARTES se reservan el derecho de denunciar el presente Acuerdo en caso de incumplimiento grave o reiterado. A estos efectos, en el supuesto de que cualquiera de las PARTES estimare que otra ha incumplido alguno de los términos del presente Acuerdo dirigirá a esa otra Parte una notificación, por cualquier medio que deje constancia de la recepción de la misma y de su

contenido, en la que se exprese el fundamento de la reclamación por incumplimiento de que se trate. La Parte a quien se reclama está obligada a examinar las reclamaciones de la otra u otras PARTES y a informarles de las medidas efectivas adoptadas para la solución de dichas reclamaciones, en un plazo no superior a diez (10) días a partir de la fecha de la recepción de la citada notificación. Transcurrido este plazo sin que la Parte Incumplidora hubiere respondido a la otra o si no hubiere adoptado las medidas antedichas, la Parte o PARTES No incumplidoras podrán desvincularse de este Acuerdo.

#### **VIGÉSIMO CUARTO.- FUERZA MAYOR**

Ninguna de las PARTES responderá por el incumplimiento, suspensión o retraso en la ejecución de las obligaciones derivadas del presente Acuerdo, ni estará obligada a indemnizar a la otra por los perjuicios causados, cuando el incumplimiento, la suspensión o retraso sea producido por fuerza mayor debidamente probada.

La prueba de la fuerza mayor corresponderá a quien la alega, presentado como prueba suficiente del suceso de fuerza mayor, entre otras, la certificación de la Cámara de Comercio o entidad similar de país donde esta circunstancia ocurra. En caso de incapacidad total o parcial de cualquiera de las PARTES para cumplir con sus obligaciones conforme a este Acuerdo como resultado de las causas citadas, queda expresamente convenido que tal parte deberá dar notificación por escrito a la otra parte de los detalles del caso de fuerza mayor dentro de los siete (7) días naturales siguientes a que se haya producido el acontecimiento determinante de dicha fuerza mayor.

La parte afectada por la fuerza mayor está obligada a reanudar el cumplimiento de sus obligaciones tan pronto hayan cesado los efectos de la fuerza mayor. Las obligaciones no afectadas por la fuerza mayor serán cumplidas según las estipulaciones de este Acuerdo.

Los gastos que se originen para mitigar las consecuencias de la fuerza mayor tendrán la condición de gastos comunes salvo que concurriera algunas de las siguientes circunstancias:

Mientras dure la situación determinante de la fuerza mayor se interrumpirán los plazos establecidos en el presente Acuerdo afectados por la situación de fuerza mayor.

#### **VIGÉSIMO QUINTO.- LEGISLACIÓN APLICABLE Y ARBITRAJE**

Serán de aplicación al presente Acuerdo las Leyes de xxx.

Las PARTES cumplirán las obligaciones contenidas en o derivadas del presente Acuerdo, o de los documentos y contratos que figuran como anexo al mismo, de buena fe, resolviendo mediante negociaciones amigables cualesquiera divergencias que surgieren entre ellas.

Las discrepancias que no pudieran ser conciliadas amigablemente en el plazo de sesenta (60) días naturales a contar desde la primera reunión que celebren las PARTES con el fin de solucionar las mismas, serán sometidas a arbitraje. Las PARTES se obligan expresamente a cumplir el laudo dictado por el Tribunal Arbitral, que tendrá carácter obligatorio y definitivo para las PARTES.

Las PARTES renuncian expresamente a cualesquiera privilegios de inmunidad de ejecución o de jurisdicción que pudieran tener o que pudiera corresponderles.

#### **VIGÉSIMO SEXTO.- NOTIFICACIONES**

Cualquier notificación que deba hacerse por virtud del presente Acuerdo deberá hacerse en la dirección de las PARTES del mismo que figura en el encabezamiento. No obstante, las PARTES podrán variar el lugar de recepción de las notificaciones por medio de la notificación fehaciente que el uno haga a la otra con quince días de antelación a que se produzca tal cambio.

#### **VIGÉSIMO SÉPTIMO.- NO AGENCIA**

Nada en el presente Acuerdo o en cualquiera de los Anexos que forman parte o puedan llegar a formar parte del mismo podrá estimarse que constituye una asociación entre las PARTES, salvo en lo que pueda expresamente establecerse en este Acuerdo, o que constituye a cada Parte en agente de la otra Parte para cualquier propósito o negocio.

Salvo lo establecido en el presente Acuerdo o en los Contratos que figuran o puedan figurar como anexo al mismo, o salvo que otra cosa pudieran acordar las PARTES expresamente por escrito, ninguna de ellas podrá celebrar contratos con terceros como agente de la otra Parte, ni podrá cada una de las PARTES describirse como agente de la otra en los términos expresados en esta cláusula o actuar de cualquier modo como si fuera agente de la otra en los términos expresados.

#### **VIGÉSIMO OCTAVO.- CONDICIONES SUSPENSIVAS**

Las PARTES acuerdan, como condiciones esenciales para la inversión de las mismas en la Empresa Conjunta:

Que la Empresa Conjunta reciba de las Autoridades Competentes de ..... las licencias, permisos y autorizaciones para todas aquellas actividades de su objeto social que así lo requieran de conformidad con la legislación vigente.

Que la Empresa Conjunta disponga de las autorizaciones, licencias y permisos necesarios, inclusive, en su caso, la correspondiente concesión administrativa, para desarrollar la actividad.

#### **VIGÉSIMO NOVENA.- RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

Todas las controversias, derivadas o relacionadas con este contrato o convenio, serán resueltas de forma definitiva mediante arbitraje de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje del ....., a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad.

El presente Acuerdo se firma en dos ejemplares en idioma Español, todos de un mismo tenor y efecto legal, a día ..... del mes de ..... de 20....., en la ciudad de .....

## Know how

### CONTRATO DE KNOW HOW

Conste por el presente documento el contrato de licencia de secreto industrial que celebran de una parte, **AAA**, identificada con R.U.C. N....., inscrita en la partida electrónica N..... del Registro de Personas Jurídicas de ....., con domicilio en ....., debidamente representada por su gerente general don ÿ ....., identificado con D.N.I. N° ....., con poderes inscritos en el asiento de la referida partida electrónica, a quien en lo sucesivo se denominará **EL LICENCIANTE**; y, de otra parte, **BBB**, identificada con R.U.C. N....., inscrita en la partida electrónica N del Registro de Personas Jurídicas de ....., con domicilio en ....., debidamente representada por su gerente general don ....., identificado con D.N.I. N°....., con poderes inscritos en el asiento de la referida partida electrónica, a quien en lo sucesivo se denominará **EL LICENCIATARIO**; en los términos contenidos en las cláusulas siguientes:

#### ANTECEDENTES:

**CLAUSULA PRIMERA.- EL LICENCIANTE** es una persona jurídica de derecho privado constituido bajo el régimen societario de la sociedad anónima, cuyo objeto social es la fabricación de sistemas computarizados de escritura digital conformados por monitores interactivos provistos de sensores ópticos y por un lapicero electrónico, los cuales al ser utilizados en conjunto permiten introducir información a la computadora escribiendo directamente sobre el monitor.

Dichos avances tecnológicos han permitido la especialización en la producción de sistemas computarizados de escritura digital; razón por la cual, actualmente es la única empresa que proporciona dichos equipos en el mercado.

**CLAUSULA SEGUNDA.- EL LICENCIATARIO** es una empresa constituida bajo el régimen de la sociedad anónima, cuyo objeto social es la fabricación de computadoras; domiciliada en el territorio de la República, que gozará a partir de la firma de este contrato de la autorización de **EL LICENCIANTE** para utilizar y aplicar en la fabricación de computadoras, la tecnología industrial por este desarrollada; actividad que deberá realizarse solo en el territorio que comprende la ciudad de Lima en la República de Perú.

#### OBJETO DEL CONTRATO:

**CLAUSULA TERCERA.-** Por el presente contrato, **EL LICENCIANTE** otorga a **EL LICENCIATARIO** la autorización para la utilización y aplicación de las técnicas y procedimientos de fabricación de sistemas de escritura digital para computadoras.

**EL LICENCIANTE** aclara que la tecnología que será materia de licencia es de naturaleza eminentemente industrial y que al no haber sido de interés de su titular el patentarla, deberá seguir manteniéndose en *secreto*.

**CLAUSULA CUARTA.-** En contraprestación, **EL LICENCIATARIO** se obliga a pagarle a **EL LICENCIANTE** la cantidad de US \$ ..... (..... Dólares Americanos), que se cancelará en la forma siguiente:

US \$ ..... ( ..... Dólares Americanos), a la firma de este documento.

US \$ ..... (..... Dólares Americanos) dentro de los días contados a partir de la fecha de este contrato, para lo cual en este acto **EL LICENCIATARIO**, acepta la letra de cambio N° ..... por igual importe.

Adicionalmente, **EL LICENCIATARIO** pagará a **EL LICENCIANTE** una regalía de \$ mensuales. Esta regalía se hará efectiva mediante pagos trimestrales.

#### EJECUCIÓN Y PLAZO DEL CONTRATO:

**CLAUSULA QUINTA.-** Ambas partes acuerdan que el contrato, tendrá una duración de años, el cual empezará a regir en forma inmediata desde la fecha de la firma por ambas partes; vencido el cual cesarán los efectos de este acto, salvo que las partes acuerden la prórroga del plazo.

#### CARACTERES DEL CONTRATO:

**CLAUSULA SEXTA.-** La licencia materia del presente contrato, se otorga en condiciones de exclusividad a **EL LICENCIATARIO**, en virtud de lo cual, podrá prohibir a **EL LICENCIANTE** la celebración de contratos con terceros que transmitan la información que se le está licenciando, en el territorio asignado.

#### ASISTENCIA TÉCNICA:

**CLAUSULA SÉTIMA.-** **EL LICENCIANTE** se obliga a poner a disposición de **EL LICENCIATARIO** el personal técnico necesario para implementar el sistema de escritura digital para computadoras.

**CLAUSULA OCTAVA.-** El personal técnico dispuesto por **EL LICENCIANTE** capacitará a los técnicos de la empresa de **EL LICENCIATARIO**, por un período de meses, término en el que se encontrarán habilitados para desarrollar la tecnología y aplicarla en la fabricación de los equipos señalados en la cláusula duodécima. Si transcurridos los tres meses, el licenciario necesitara un período de capacitación/o entrenamiento adicional, podrá solicitarlo al licenciante, y previo pago de una retribución de .....

procederá a dar inicio al programa.

**CLAUSULA NOVENA.-** **EL LICENCIANTE** se obliga además, a proporcionar al **LICENCIATARIO** toda la información referente a la producción de los equipos; la misma que consta de ..... manuales, y discos digitales, soportes físicos que contienen en forma detallada todas las técnicas y procedimientos de fabricación industrial de los equipos.

#### OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL LICENCIANTE:

**CLAUSULA DÉCIMA.-** **EL LICENCIANTE** se reserva el derecho, conforme a sus planes de fabricación, de introducir modificaciones en sus productos, cesando en la fabricación de algunos de modelos que

considere han caído en obsolescencia y/o introduciendo nuevos modelos o versiones, así como de utilizarnuevos componentes en la fabricación de los productos.

**CLAUSULA UNDÉCIMA.- EL LICENCIANTE** se obliga a otorgar en forma *exclusiva* al licenciatarario, la autorización para el desarrollo y aplicación industrial de la tecnología licenciada, solo en el territorio asignado. Dicha exclusividad implica la imposibilidad de que terceras personas puedan ser autorizadas a explotar la tecnología licenciada en la zona asignada; así como tampoco podrá el licenciante explotarla por sí mismo.

**CLAUSULA DUODÉCIMA.- EL LICENCIANTE** se obliga a garantizar el óptimo funcionamiento de los equipos de aire acondicionado para automóviles fabricados con los conocimientos técnicos e industriales licenciados.

OBLIGACIONES DEL LICENCIATARIO:

**CLAUSULA DÉCIMO TERCERA.- EL LICENCIATARIO** no podrá fabricar o utilizar sus productos elaborados con la tecnología licenciada en territorio asignado a otro licenciatarario.

**CLAUSULA DÉCIMO CUARTA.- EL LICENCIATARIO** deberá utilizar solamente los signos distintivos de **EL LICENCIANTE** o la presentación determinada por este para distinguir el producto bajo licencia duranteel período de vigencia del acuerdo.

**CLAUSULA DÉCIMO QUINTA.- EL LICENCIATARIO** se obliga a aplicar en la fabricación de los sistemas de escritura digital para computadoras solamente la tecnología otorgada por **EL LICENCIANTE**. Esta obligación implica abstenerse de celebrar otros contratos, que transmitan tecnología, con terceros mientras se mantenga vigente el vínculo contractual con **EL LICENCIANTE**.

**CLAUSULA DÉCIMO SEXTA.- EL LICENCIATARIO** se obliga a comunicar a **EL LICENCIANTE** durante el transcurso del contrato, así como a su vencimiento, las ventajas o mejoras que la aplicación del secretoindustrial le hubiera proporcionado. Si así ocurriera, **EL LICENCIATARIO** quedará autorizado a explotar toda patente desarrollada por las mejoras obtenidas en la producción.

**CLAUSULA DÉCIMO SÉTIMA.- EL LICENCIATARIO** se obliga a comprar a **EL LICENCIANTE** las materias primas que servirán para fabricar los productos que fabricará con el *know how* licenciado, así como los equipos necesarios y otros servicios que coadyuven al mismo fin.

**CLAUSULA DÉCIMO OCTAVA.- EL LICENCIATARIO** se obliga a mantener en secreto y estricta reserva toda la información y conocimientos transmitidos en virtud del contrato. El incumplimiento de esta cláusulaacarrea como consecuencia inmediata la resolución del contrato y el pago de la siguiente penalidad

....., más el daño ulterior.

**CLAUSULA DÉCIMO NOVENA.- EL LICENCIATARIO** no revelará información relevante directa o indirectamente a ningún competidor, por sí mismo, o a través de terceras personas.

**OBLIGACIONES A LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO:**

**CLAUSULA VIGÉSIMA.-** Al término del presente contrato todos los derechos de **EL LICENCIATARIO** cesarán de inmediato; y **EL LICENCIATARIO** pagará todas las sumas adeudadas a **EL LICENCIANTE**, de ser el caso.

**CLAUSULA VIGÉSIMO PRIMERA.- EL LICENCIATARIO** se obliga a no utilizar los conocimientos obtenidos a través de la ejecución del contrato de licencia de *know how* en su propio y exclusivo beneficio ni de terceros, una vez terminado el contrato; debiendo abstenerse de explotar el *know how* a que tuvo acceso en virtud del contrato durante el lapso de un año, luego de finalizado este.

**CLAUSULA RESOLUTORIA EXPRESA:**

**CLAUSULA VIGÉSIMO SEGUNDA.-** El incumplimiento de la obligación asumida por **EL LICENCIATARIO** en las cláusulas cuarta, décimo séptima, décimo octava y décimo novena, constituirá causal de resolución del presente contrato, al amparo del artículo 1430 del Código Civil. En consecuencia, la resolución se producirá de pleno derecho cuando **EL LICENCIANTE** comunique, por carta notarial, a **EL LICENCIATARIO** que quiere valerse de esta cláusula.

**APLICACIÓN SUPLETORIA DE LA LEY:**

**CLAUSULA VIGÉSIMO TERCERA.-** En todo lo no previsto por las partes en el presente contrato, ambas se someten a lo establecido por las normas del Decreto Legislativo N...823 , Ley N...26122, Código Civil y demás del sistema jurídico que resulten aplicables.

**COMPETENCIA ARBITRAL:**

**CLAUSULA VIGÉSIMO CUARTA.-** Las controversias que pudieran suscitarse en torno al presente contrato, serán sometidas a arbitraje, mediante un Tribunal Arbitral integrado por tres expertos en la materia, uno de ellos designado de común acuerdo por las partes, quien lo presidirá, y los otros designados por cada uno de ellos.

Si en el plazo de ..... (..) días de producida la controversia, no se acuerda el nombramiento del presidente del Tribunal Arbitral, este deberá ser designado por el Centro de Arbitraje ....., cuyas reglas serán aplicables al arbitraje.

El laudo del Tribunal Arbitral será definitivo e inapelable, así como de obligatorio cumplimiento y ejecución para las partes y, en su caso, para la sociedad.

En señal de conformidad las partes suscriben este documento en la ciudad de ..... , a los ..... días del mes de .. del 20...

**EL LICENCIANTE**

**EL LICENCIATARIO**



## Comisión mercantil

### CONTRATO DE COMISION MERCANTIL

Conste por el presente documento el contrato de comisión mercantil que suscriben de una parte: \_\_\_\_\_, representada por su Gerente General \_\_\_\_\_, con domicilio en domiciliado en \_\_\_\_\_ del distrito de \_\_\_\_\_, provincia y departamento de \_\_\_\_\_, a quien en adelante se denominará **EL COMITENTE** y, de otra parte don ....., identificado con DNI N° \_\_\_\_\_ y señalando domicilio el ubicado en Calle ....., N° ....., Urbanización ....., distrito de \_\_\_\_\_, provincia y departamento de ....., a quien en adelante se denominará **EL COMISIONISTA**, que acuerdan en los siguientes términos:

#### ANTECEDENTES:

**PRIMERA: EL COMITENTE** es una persona jurídica de derecho privado, constituida bajo el régimen de la sociedad \_\_\_\_\_, cuyo objeto social principal es el negocio de la importación y venta de \_\_\_\_\_.

En ese sentido, **EL COMITENTE** cuenta con los siguientes productos importados para la venta: \_\_\_\_\_

**SEGUNDA: EL COMISIONISTA** es una persona natural habitualmente dedicada a la actividad de comisionista mercantil.

#### OBJETO DEL CONTRATO:

**TERCERA:** Por el presente contrato, **EL COMISIONISTA** se obliga a realizar en favor de **EL COMITENTE** la venta de los bienes descritos en el segundo párrafo de la cláusula primera, en los términos estipulados en este contrato. En contraprestación, **EL COMITENTE** se obliga a pagar a **EL COMISIONISTA** el monto de la retribución prevista en la cláusula séptima.

#### CARACTERES DEL CONTRATO:

**CUARTA:** El presente contrato se celebra sin representación. En consecuencia, **EL COMISIONISTA**, actuara en nombre, por cuenta y en interés de **EL COMISIONISTA**.

**QUINTA:** La relación derivada del presente contrato tiene carácter comercial, no existiendo, en consecuencia, subordinación alguna o dependencia de **EL COMISIONISTA** respecto a **EL COMITENTE**, teniendo por tanto aquel entera libertad para escoger la manera como desempeñará el encargo ,siempre que su labor se enmarque dentro de las condiciones previstas en este contrato.

#### PLAZO DEL CONTRATO:

**SEXTA:** El presente contrato tendrá una duración de \_\_\_\_\_ meses, contados a partir de la fecha de suscripción del presente documento.

La vigencia del presente contrato puede terminar con anterioridad a la fecha prevista, en caso que **EL COMITENTE** así lo deseará, debiendo cursar una carta simple de revocación, virtual o físico, de la comisión, al **COMISIONISTA**.

**RETRIBUCION, FORMA Y OPORTUNIDAD DE PAGO:**

**SEPTIMA: EL COMITENTE** se obliga a pagar a **EL COMISIONISTA** por sus servicios una retribución equivalente al.....% del importe de venta de cada venta que **EL COMISIONISTA** logra vender a terceros.

**OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES:**

**OCTAVA: EL COMISIONISTA** se obliga a realizar la distribución, venta y cobranza de los bienes descritos en el segundo párrafo de la cláusula primera; obligándose a no vender bienes propios o de terceros que sean similares a los que son materia del presente contrato.

**NOVENA: EL COMITENTE** abastecerá regular y oportunamente a **EL COMISIONISTA** de los bienes materia de este contrato, en las condiciones más adecuadas para atender inmediatamente la demanda.

**DECIMA: EL COMISIONISTA** suministrará a **EL COMITENTE** cada 30 (treinta) días los resultados de la distribución, venta y cobranza de los bienes materia de este contrato, por escrito o a través de medios electrónicos; así como depositará el dinero resultante de la venta en la cuenta que indique el **COMITENTE**.

**DECIMA PRIMERA.- EL COMISIONISTA** se obliga a comunicar al **COMITENTE** cualquier situación no prevista en el presente contrato y respecto de la cual no está debidamente instruido en la actuación, siendo responsable en estos casos de cualquier acto que ejecute sin la previa consulta al **COMITENTE**.

**DECIMA SEGUNDA.-** Las partes convienen que **EL COMISIONISTA** responderá plenamente por todos los daños causados a **EL COMITENTE** en tanto no observe las condiciones pactadas en este contrato, siendo pasible del pago de la indemnización correspondiente.

**CLAUSULA DE GARANTIA:**

**DECIMA TERCERA: EL COMISIONISTA** deberá depositar a favor del **COMITENTE** la suma de ....., a fin de garantizar el desarrollo óptimo de la actividad comercial. Dicho depósito le será devuelto una vez concluido el presente contrato.

**CLAUSULA PENAL MORATORIA:**

**DECIMA CUARTA: EL COMISIONISTA** deberá pagar en calidad de penalidad moratoria a favor del **COMITENTE** una suma ascendente a \_\_\_\_\_ por cada día de retraso en el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el presente contrato.

**CLAUSULA RESOLUTORIA EXPRESA:**

**DÉCIMA QUINTA:** El incumplimiento de las obligaciones asumidas por el **COMISIONISTA** en las cláusulas octava, décimo, y décimo primera constituirán causal de resolución del presente contrato, al amparo del artículo 1430 del Código Civil. En consecuencia, la resolución se producirá de pleno derecho cuando el **COMITENTE** comunique, por carta notarial, a EL **COMISIONISTA** que quiere valerse de esta cláusula.

**GASTOS Y TRIBUTOS:**

**DÉCIMA SEXTA:** Todos los gastos e impuestos que se generen por la ejecución de este contrato serán asumidos por el **COMITENTE**.

En ese sentido el **COMISIONISTA** estará facultado a descontar todos los gastos y tributos que incurra en la ejecución del encargo encomendado por el **COMITENTE**.

**CLAUSULA DE SOMETIMIENTO A ARBITRAJE:**

**DÉCIMA SEPTIMA:** Todas las controversias, derivadas o relacionadas con este contrato o convenio, serán resueltas de forma definitiva mediante arbitraje de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje del ....., a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad.

**DOMICILIO:**

**DÉCIMA OCTAVA:** Para la validez de todas las comunicaciones y notificaciones a las partes con motivo de la ejecución de este contrato, ambas señalan como sus respectivos domicilios los indicados en la introducción de este documento.

El cambio de domicilio de cualquiera de las partes surtirá efectos desde la fecha de comunicación de dicho cambio a la otra parte, por vía notarial.

**APLICACION SUPLETORIA DE LA LEY**

**DÉCIMA NOVENA:** En todo lo no previsto por las partes en el presente contrato, ambas se someten por lo establecido por las normas relativas al contrato de comisión mercantil contenidas en el Código de Comercio, Código Civil, la Ley General de Sociedades y demás normas legales que resulten aplicables.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de \_\_\_\_ a los ..... días del mes de Del  
año 20\_\_.

.....

**EL COMITENTE**

.....

**EL COMISIONISTA**

## CONTRATO DE LICENCIA DE MARCAS

Conste por el presente documento el contrato de licencia de marca que celebran de una parte....., inscrita en la Partida N°..... del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° IX – Sede Lima, debidamente representada por su Gerente General....., con DNI N°....., según poder inscrito en..... la Partida registral aludida líneas arriba, con domicilio en ....., provincia y departamento de ....., a quien en adelante se denominará para efectos de este contrato **EL LICENCIANTE**, y de la otra parte ....., con RUC N° con domicilio en ....., inscrita en la Partida N°.....de los Registros Públicos de....., representada por su Gerente General ....., con DNI N°....., según poder inscrito en la Partida registral aludida líneas arriba, a quien en adelante se le denominará **EL LICENCIATARIO**, en los términos y condiciones siguientes:

### ANTECEDENTES

**PRIMERO: EL LICENCIANTE** posee la titularidad exclusiva de todos los derechos industriales respecto de la marca de....., correspondiente a las clases.....de la clasificación internacional de productos y servicios....., la cual aparece inscrita en.....del Registro de Propiedad Industrial de INDECOPI .

**SEGUNDO: EL LICENCIATARIO**, como persona jurídica que es, está interesado en utilizar la marca de **EL LICENCIANTE**.

### OBJETO DEL CONTRATO Y REGALÍA

**TERCERO:** Por el presente contrato **EL LICENCIANTE** autoriza a **EL LICENCIATARIO** usar la marca de..... con el fin de marcar sus productos correspondientes a la clase....., inscrita en.....de Registro.....de INDECOPI. Por el importe de....., que **EL LICENCIATARIO** pagará a **EL LICENCIANTE** como regalía.

El pago de la regalía pactada en el párrafo anterior, se realizará el último día hábil de cada mes y en igual moneda que la pactada o al tipo de cambio a la fecha de pago.

### VIGENCIA

**CUARTO:** La vigencia de este contrato será de....., contados a partir de suscrito este documento, pudiendo ser renovado siempre que haya acuerdo de las partes.

### OBLIGACIONES Y FACULTADES

**QUINTO: EL LICENCIATARIO** no está permitido de sublicenciar ni ceder los derechos adquiridos por este contrato, ni transferidos bajo modalidad alguno, a no ser que haya autorización escrita de **EL LICENCIANTE**.

De igual forma **EL LICENCIATARIO** reconoce la titularidad de los derechos que ostenta **EL LICENCIANTE**, en consecuencia, esta prohibido de registrarlos a su nombre ni promover acción alguna dirigida a anular o cancelar su registro.

**SEXTO:** Es obligación de **EL LICENCIANTE** otorga bajo licencia su marca de.....a **EL LICENCIATARIO** para ser explotada únicamente en el Perú.

**SEPTIMO:** Es facultad de **EL LICENCIANTE** licenciar su marca a diferentes empresas, inclusive para que exploten su marca dentro del territorio designado a **EL LICENCIATARIO**.

**OCTAVO:** **EL LICENCIATARIO** está obligado a utilizar la marca materia de contrato de manera exclusiva y dentro del territorio designado en este contrato, toda vez que de no hacerlo sin motivo justificado alguno traerá como consecuencia la cancelación del registro.

**NOVENO:** Es obligación de **EL LICENCIATARIO** cumplir las disposiciones y otras instrucciones de **EL LICENCIANTE** en aspectos referidos a la publicidad.

### **PROHIBICIÓN DE USO**

**DÉCIMO:** Al vencimiento del presente contrato, **EL LICENCIATARIO** dejara de usar la marca y todo distintivo al que tuvo acceso en mérito de la licencia correspondiente. Así también **EL LICENCIATARIO** devolverá el material publicitario promocional y similares a **EL LICENCIANTE** a los.....días siguientes del vencimiento de este contrato.

### **CARGAS Y GRAVAMENES**

**DÉCIMO PRIMERO:** En este acto **EL LICENCIANTE** declara que la marca de.....en licencia está libre de gravamen, carga, derecho real de garantía, medida judicial o extrajudicial y, en general, de cualquier situación que impida, prive o limite su libre disponibilidad y/o titularidad y explotación de los derechos inherentes a aquella, sin perjuicio de ello, se obliga al saneamiento de ley.

### **RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

**DÉCIMO SEGUNDO:** Será causal de resolución el incumplimiento de lo previsto en la cláusula tercera y quinta de este documento, en consecuencia, la resolución se producirá de pleno derecho cuando la parte perjudicada comunique vía notarial a la otra parte la decisión de valerse de la presente cláusula resolutoria.

### **DOMICILIO**

**DÉCIMO TERCERO:** Para los efectos del presente contrato, las partes señalan como sus domicilios los indicados en la parte introductoria de este documento, y, en caso de producirse controversia con motivo de la celebración y ejecución del presente contrato, los contratantes se someten a la competencia territorial de los jueces y tribunales de.....

**DÉCIMO CUARTO:** El cambio de domicilio de cualquiera de las partes contratantes no surtirá efecto si dicho cambio no ha sido comunicado a la otra parte mediante carta notarial.

**NORMA SUPLETORIA**

**DÉCIMO QUINTO:** En todo lo no previsto por las partes en el presente contrato, ambas se someten a lo establecido por la normatividad nacional pertinente.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de ....., a los ..... días del mes de ..... 2012.

.....  
**EL LICENCIANTE**

.....  
**EL LICENCIATARIO**

## Agente intermediario

### CONTRATO DE AGENTE INTERMEDIARIO

Por medio del presente documento CONTRATO DE AGENTE INTERMEDIARIO que suscriben de una parte de la empresa \_\_\_\_\_, empresa constituida bajo las leyes de la República del PERU, debidamente representada por \_\_\_\_\_, con Documento de Identidad N° \_\_\_\_\_, domiciliado en su Oficina principal ubicado en \_\_\_\_\_, a quien en adelante se denominará EL PRINCIPAL y, de otra parte, \_\_\_\_\_, debidamente representado por su Gerente General el \_\_\_\_\_, identificado con el numero N° \_\_\_\_\_ y señalando domicilio el ubicado en \_\_\_\_\_, a quien en adelante se denominará EL AGENTE, que acuerdan en las siguientes cláusulas:

#### DECLARATORIA

**PRIMERA:** El Principal fabrica, distribuye y comercializa maquinaria, piezas de repuesto y servicios de ingeniería y diseño relacionados con la instalación y mantenimiento de la misma, utilizada por las industrias de fabricación de \_\_\_\_\_. El Principal desea promover la venta de sus productos y los servicios relacionados con los mismos, en el territorio contemplado en el presente contrato.

Se adjunta como Anexo I listado de productos y servicios del Principal cuya promoción es objeto del presente contrato.

**SEGUNDA:** El Agente es un intermediario independiente que cuenta con una organización y medios propios suficientes para llevar a cabo el objeto del presente contrato.

#### DEFINICIONES

**TERCERA:** En el presente contrato, las siguientes palabras tendrá el significado siguiente:

**COMISIONES:** Compensación pagada por EL PRINCIPAL a EL AGENTE en base al volumen de productos vendidos por EL AGENTE en el territorio asignado.

**DIA DE INICIO:** El día en que este contrato sea firmado como valido se entenderá que será válido para ambas partes.

**VALOR NETO DE LA VENTAS:** El precio de la factura de los productos vendidos por EL AGENTE incluido cualquier tipo de deducción realizada.

**PARTES:** EL PRINCIPAL y EL AGENTE

**PRODUCTOS:** Los productos descritos en el Anexo I.

#### OBJETO

**CUARTA:** De acuerdo con los términos del presente contrato, el Agente promoverá, de manera continuada y estable, actos u operaciones de comercio por cuenta del Principal en

el territorio previsto por las partes, promoviendo la venta en el territorio, de los productos del Principal contenidos en el Anexo I, acorde a los precios que señale el Principal.

El Agente no celebrará contratos de compraventa con terceros sobre los productos y servicios del Principal, sino que se limitará a promover la venta de los mismos sin asumir el riesgo de las operaciones.

Pueden incluir el suministro de componentes y otros materiales, así como el servicio técnico de reparación y/o postventa.

## **TERRITORIO**

**QUINTA:** El Agente promoverá las operaciones de comercio en nombre del Principal en

---

## **OBLIGACIONES DEL AGENTE**

**SEXTA:** El Agente se obliga a promover las operaciones de comercio de acuerdo a la buena fe y con la mayor lealtad al Principal y a los intereses e instrucciones de este último.

**SÉPTIMA:** El Agente deberá ejecutar sus obligaciones con la mayor diligencia y, en particular, deberá llevar a cabo una continua prospección de clientes, realizar ofertas a los mismos, y realizar el seguimiento continuado de las ofertas en curso, la obtención de los pedidos, el seguimiento de los pedidos en curso y la resolución de las incidencias en relación con los mismos, tales como la solución de las dificultades de tramitación y aclaración de incidencias técnicas y/o comerciales, la asistencia al Principal en los cobros, y la colaboración en la recepción de los productos en las instalaciones de los clientes cuando así se lo solicite el Principal.

**OCTAVA:** El Agente llevará a cabo sus mejores esfuerzos para incrementar el volumen de ventas de los productos y servicios del Principal en el Territorio. A estos efectos, ambas partes acordarán anualmente objetivos de venta de los productos y servicios, que podrán ser revisados cada trimestre en función de la situación objetiva del mercado.

Se adjunta como Anexo II, los objetivos de venta para el primer año de vigencia del presente contrato.

**NOVENA:** El Agente deberá mantener en todo momento la adecuada organización profesional de su actividad para el correcto cumplimiento de sus obligaciones. En particular, el Agente deberá disponer de una oficina comercial adecuada y acondicionada, y pondrá a disposición del Principal, cuando este último así lo requiera, las instalaciones que resulten necesarias para la recepción de clientes las cuales serán equipadas convenientemente a costa del Principal.

**DÉCIMA:** Comunicar al Principal toda la información relevante de que disponga para la buena gestión de los actos u operaciones cuya promoción se le ha encomendado. En



particular, el Agente preparará un informe semanal en el que se detallará las visitas y reuniones con clientes actuales y/o potenciales, los resultados e incidencias de la semana, y el plan de actuación y previsiones para la siguiente semana.

Asimismo, el Agente mantendrá actualizados los datos de marketing relativos a clientes, contactos, inversiones, información sobre la competencia, etc.

**DÉCIMA PRIMERA:** En relación con los clientes excluidos para ventas de proyectos, dado su carácter estratégico de acuerdo con la estipulación 6.3, el Agente mantendrá informado al Principal de todo contacto que establezca con dichos clientes y suministrará los datos a los que haya podido tener acceso en relación con las posibles inversiones en proyectos de los referidos clientes.

### **INDEPENDENCIA DEL AGENTE**

**DÉCIMA SEGUNDA:** El Agente es un comerciante intermediario independiente del Principal, y goza de plena independencia para la organización de su actividad profesional y del tiempo que dedica a la misma.

El Agente podrá desarrollar su actividad profesional por cuenta de terceros distintos del principal. El Agente comunicará al Principal, a la firma del presente contrato la identidad de los terceros por cuenta de los cuales desarrolla su actividad profesional. Asimismo, el Agente se obliga a comunicar al Principal la identidad de aquellos terceros con los que pretenda establecer una relación de agencia y/o representación y/o distribución con anterioridad a la firma de cualquier tipo de acuerdo.

Sin perjuicio de lo anterior, el Agente no podrá, salvo consentimiento expreso del Principal, ejercer por su cuenta o por cuenta y/o en nombre de terceros, actividades profesionales que tengan relación con productos y servicios que compitan con aquellos objeto del presente contrato.

### **OBLIGACIONES DEL PRINCIPAL**

**DÉCIMA TERCERA:** El Principal se obliga a lo siguiente:

- a) A actuar lealmente y de buena fe en sus relaciones con el Agente. El Principal vendrá obligado al pago de las comisiones que correspondan, de acuerdo a las cláusulas pertinentes en el presente contrato.
- b) El Principal debe poner a disposición del Agente los muestrarios y catálogos y demás medios necesarios para el ejercicio de su actividad de promoción.
- c) El Principal comunicará al Agente los precios de los productos vigentes en cada momento, notificándole con antelación suficiente las modificaciones que se produzcan. Asimismo, le suministrará el soporte técnico necesario para la más eficaz realización de las negociaciones comerciales.
- d) Mantener informado al Agente de cualquier contacto directo con el Principal, realizado por los clientes ubicados en su territorio, proporcionándole los datos de marketing correspondientes a sus clientes, tales como estadísticas de ofertas y

- ventas, y cualquier otro dato estratégico no confidencial que ayude a la promoción de las operaciones de comercio encomendadas.
- e) Mantener constantemente informado al Agente de los pedidos recibidos por el Principal, correspondientes al territorio. El Principal remitirá una copia de las aceptaciones de pedido de venta de proyectos y un listado mensual de los pedidos correspondientes a instalaciones, componentes y repuestos.
  - f) Comunicar al Agente los pagos efectuados por ventas de proyectos en el momento en que se produzcan, así como facilitarle un listado mensual de los pagos de los pedidos correspondientes a instalaciones, componentes y repuestos.

## **COMISIÓN DEL AGENTE**

**DÉCIMA CUARTA:** Con carácter general para el cálculo de la comisión del Agente en función de los distintos tipos de operaciones, se tendrá en cuenta el valor efectivo del pedido, que será el total facturado al cliente, deduciendo cualquier tipo de abonos efectuados.

Asimismo, no darán lugar a comisión los pagos efectuados por clientes correspondientes a gastos de cancelación de pedidos, ni aquellas órdenes de clientes que directamente gestione con EL PRINCIPAL y sin la asistencia prestada por EL AGENTE para recibir dichas órdenes.

**DÉCIMA QUINTA:** Se considerarán operaciones promovidas por el Agente a los efectos de devengar derecho a comisión, cualquier tipo de pedido recibido por el Principal de un cliente aunque éste se encuentre fuera del territorio objeto del presente contrato, siempre que la instalación o entrega se realice en una fábrica situada dentro del territorio del Agente. A sensu contrario, no se considerarán como operaciones promovidas por el Agente, a los efectos de devengar derecho a comisión, cualquier tipo de pedido correspondiente a un cliente situado en el territorio objeto del presente contrato, si el lugar final de emplazamiento o instalación de la maquinaria objeto del presente contrato, se sitúa en una fábrica fuera del territorio del Agente.

**DÉCIMA SEXTA:** EL PRINCIPAL acuerda pagar a EL AGENTE, como compensación por sus servicios, una comisión del 5% sobre el valor neto facturado de las ventas realizadas a los contratos y clientes que EL AGENTE provea a EL PRINCIPAL de acuerdo con este contrato. El porcentaje de la comisión mencionada en este párrafo no podrá ser modificada a menos que se acuerden mutuamente por escrito. EL PRINCIPAL no hará deducciones de costos o gastos promocionales del valor neto facturado.

**DÉCIMA SÉTIMA:** Quedan excluidos determinados grandes clientes, considerados estratégicos por el Principal y se encuentran identificados en el Anexo III.

El listado que figura en el Anexo III, puede ser objeto de modificación incluyéndose por lo tanto en la exclusión de ventas de proyectos a otros grandes clientes que puedan tener para el Principal la consideración de "estratégicos". El Agente acepta expresamente la facultad del Principal de ampliar el listado arriba mencionado.

Cuando el Principal decida incluir en la exclusión algún otro cliente que tenga la calificación de gran cliente o estratégico, lo comunicará al Agente, el cual cesará de promover operaciones de proyectos para dicho cliente.

No obstante, los pedidos recibidos de un cliente que haya pasado a ser considerado "Gran Cliente" durante los tres meses siguientes a la notificación al Agente de éste hecho, seguirán devengando a favor del Agente la comisión correspondiente.

A los efectos de la facultad anteriormente referida, podrán tener la consideración de grandes clientes estratégicos, aquellas empresas que tengan una facturación superior a \_\_\_\_\_.

#### **FORMA DE PAGO DE LAS COMISIONES**

**DÉCIMA OCTAVA:** Las comisiones se considerarán devengadas en el momento en que el Principal reciba el pago por parte del cliente.

El abono de las comisiones a las que tenga derecho el Agente se realizará de forma trimestral, dentro de los cinco primeros días laborables del trimestre siguiente al del devengo, contra la presentación de la correspondiente factura por parte del Agente.

#### **DURACIÓN Y RESOLUCIÓN**

**DÉCIMA NOVENA:** El presente contrato de agencia entrará en vigor en la fecha de su firma por ambas partes y tendrá una duración de \_\_\_\_\_ años. Las partes podrán dar por terminado el presente contrato a la finalización del período de vigencia anteriormente señalado, notificando a la otra parte de forma fehaciente con \_\_\_\_\_ meses de antelación a la fecha de terminación teórica del mismo, su voluntad de no renovarlo.

Transcurrido el período contractual anteriormente reseñado sin que ninguna de las partes haya manifestado de acuerdo con el párrafo anterior, su intención de no renovarlo, el mismo se entenderá prorrogado por \_\_\_\_\_ meses, siendo posible su resolución por denuncia unilateral de cualquiera de las partes, sin necesidad de invocar causa alguna, mediante preaviso por escrito equivalente a un mes por año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses.

**VIGÉSIMA:** En caso de terminación, bien sea por la expiración del plazo inicialmente previsto, bien sea por resolución unilateral de cualquiera de las partes, respetando los plazos de preaviso previstos en el párrafo anterior, la única compensación por terminación será el abono de las comisiones por los pedidos que se ejecuten durante los tres meses siguientes a la fecha de terminación del contrato.

#### **CAUSAS DE RESOLUCIÓN**

**VIGÉSIMA PRIMERA:** Ambas partes podrán resolver unilateralmente el presente contrato cuando la otra parte hubiera incumplido total o parcialmente las obligaciones asumidas en el mismo y, notificado el incumplimiento, este no se hubiera subsanado en el plazo de \_\_\_\_\_ meses, desde la notificación de dicho incumplimiento.

Ambas partes podrán resolver unilateralmente el presente contrato en cualquier momento mediante simple notificación por escrito y sin necesidad de preaviso, cuando la otra parte haya sido declarada en estado de quiebra, admitida a trámite la suspensión de pagos o declaración de concurso de acreedores.

**VIGÉSIMA SEGUNDA:** Además del incumplimiento de las obligaciones, son causales de resolución del presente contrato:

- A) En caso de pobre desempeño de parte de EL AGENTE en sus obligación de obtener órdenes y pedidos de los productos de EL PRINCIPAL;
- B) Uso indebido de los productos de EL PRINCIPAL, sus marcas y nombres comerciales;
- C) Si EL AGENTE se vuelve insolvente, o si llega a dar una orden o resolución judicial en contra de EL AGENTE en relación a sus acreedores , o si sufre de alguna acción análoga derivada de alguna deuda;
- D) Si EL AGENTE no provee suficiente información cuando se la solicite EL PRINCIPAL de conformidad con este documento.

#### **CONFIDENCIALIDAD**

**VIGÉSIMA TERCERA:** Cada una de las partes mantendrá la confidencialidad de cualquier información proporcionada, directa o indirectamente, por la otra parte, incluidos los Secretos Comerciales. Adicionalmente, durante la vigencia de este contrato y por un periodo de un (1) año después del término, ninguna de las partes contratará o utilizará los servicios de ninguno de las partes. Ambas Partes acuerdan que la pérdida de dichos empleados representara un daño irreparable y le otorga el derecho de parte dañada a buscar compensación por daños ante una corte o a acudir a otro medio jurisdiccional para hacer valer sus derechos.

#### **DERECHOS SOBRE MARCAS**

**VIGÉSIMA CUARTA:** El uso de marcas, logos y cualquier otro medio distinto es de exclusiva propiedad del EL PRINCIPAL. Ni EL AGENTE ni ninguno de sus representantes o subsidiarias buscará registrar la marca, logos o medios distintivo mencionado anteriormente. EL AGENTE se compromete a preservar el buen nombre y a hacer buen uso de las marcas protegidas bajo este contrato y no buscará ningún derecho o indemnización por el uso de la propiedad de dichas marcas.

#### **CLAUSULA DE SOMETIMIENTO A ARBITRAJE:**

**VIGÉSIMA QUINTA:** Todas las controversias, derivadas o relacionadas con este contrato o convenio, serán resueltas de forma definitiva mediante arbitraje de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje del ....., a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad.

#### **CLAUSULA SIN VALOR**

**VIGÉSIMA SEXTA:** Si alguna cláusula o disposiciones de este acuerdo se considera inválida o sin aplicación, el resto del contrato no será afectado por tal condición y cada una de las partes, así como el contenido del contrato serán válidos y legales de conformidad a Ley.

**NOTIFICACIONES**

**VIGÉSIMA SÉPTIMA:** Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya de igual forma designado por escrito a la otra parte.

**ACUERDO INTEGRAL**

**VIGÉSIMA OCTAVA:** Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes. No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_ días del mes de \_\_\_ del \_\_\_\_.

.....

EL PRINCIPAL

.....

EL AGENTE

## Franchising – franquicia

### CONTRATO DE FRANCHISING - FRANQUICIA

Conste por el presente documento el contrato de Franquicia que suscriben de una parte: \_\_\_\_\_, empresa constituida bajo las leyes de la República \_\_\_\_\_, debidamente representada por su \_\_\_\_\_ con Documento de Identidad N° \_\_\_\_\_, domiciliado en su Oficina principal ubicado en \_\_\_\_\_, a quien en adelante se denominará **EL FRANQUICIANTE** y, de otra parte \_\_\_\_\_, inscrito en la Partida N° \_\_\_\_\_ del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° \_\_\_\_\_, debidamente representado por su \_\_\_\_\_, identificada con DNI N° \_\_\_\_\_ y señalando domicilio el ubicado en \_\_\_\_\_, distrito de \_\_\_\_\_, provincia de \_\_\_\_\_ y departamento de Junín, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL FRANQUICIADO**, que acuerdan en los siguientes términos:

#### ANTECEDENTES

**CLAUSULA PRIMERA: EL FRANQUICIANTE** es una persona jurídica de derecho privado, constituida bajo el régimen societario de la sociedad anónima, cuyo objeto social es Salón de belleza, los cuales se especializan en peluquería y tratamientos de belleza, **EL FRANQUICIANTE** en base a tratamientos y productos utilizados por los especialistas en belleza.

En ese sentido **EL FRANQUICIANTE** declara haber desarrollado un plan y sistema empresarial que incluye elementos de propiedad industrial para suministrar al público un alto estándar de servicio, eficiencia, cortesía y limpieza, utilizando una identificación distintiva por medio de estándares, métodos, conocimientos, habilidades e información relativa al desarrollo y operación de una determinada actividad económica. Este conjunto de conocimientos e información especializada han contribuido a lograr el éxito empresarial de **EL FRANQUICIANTE** lo que le ha permitido expandir su sistema a diversos lugares.

**CLAUSULA SEGUNDA: EL FRANQUICIANTE** declara tener el derecho exclusivo y excluyente del uso de los nombres comerciales, marcas y todas las combinaciones, variaciones y adiciones a estos, ya sea independiente o en combinación con otros signos distintivos, utilizado para designar los productos referidos en la cláusula anterior. Dichos signos distintivos se detallan en anexo que se adjunta al presente documento.

**CLAUSULA TERCERA: EL FRANQUICIADO** es una persona de derecho privado constituido bajo el régimen societario de la sociedad anónima, cuyo objeto social principal es brindar servicios de peluquería y tratamientos de belleza, que se encuentra interesado en ser autorizado por **EL FRANQUICIANTE** para operar este servicio conforme al sistemas desarrollados por este, lo que involucra también la licencia y su signo distintivo.

#### DEFINICIONES

**CLAUSULA CUARTA:** Siempre que se han usado en este documento, cada uno de los términos establecidos tendrá el significado indicado a continuación:

**“Marca Registrada”** son las marcas, nombres comerciales, lemas, secretos industriales y comerciales, patentes de propiedad de **EL FRANQUICIANTE**.

Asimismo el término “Marcas” también incluye los derechos de autor y todos los derechos de autor y todos los derechos de propiedad intelectual provenientes de los signos distintivos descritos.

**“Marca de Licencia”**, término referido a las marcas de propiedad de **EL FRANQUICIANTE** y el logo asociado a ellas descrito en las Reglas y Regulaciones otra marca o logo que puedan designar cada cierto tiempo.

**“Manual de Operaciones”**, es el manual escrito en idioma español, que contiene todas las directivas que normaran la administración y manejo del sistema, así como secretos comerciales y otra información confidencial de propiedad del **EL FRANQUICIANTE**, Relevante para la operatividad del negocio, la que podrá ser revisada y modificada por el mismo cada cierto tiempo. Este manual se adjunta como anexo al presente documento.

**“Reglas y Regulaciones”**, son las normas, especificaciones y estándares, entregados por escrito al **EL FRANQUISIADO**, en idioma español y de las cuales **EL FRANQUISIANTE** es propietario absoluto. Estas reglas y regulaciones se adjuntan como anexo al presente documento.

#### **OBJETO DEL CONTRATO**

**CLAUSULA QUINTA.**-Por el presente contrato, **EL FRANQUISIANTE** se obliga a autorizar a **EL FRANQUISIADO** el uso del sistema empresarial referido a la Cláusula primera en el Área geográfica descrita en la cláusula novena, lo que implica la licencia de los signos distintivos del negocio, la licencia del Know how contenido en los manuales operativos, y la entrega de toda la información necesaria, así como la capacitación permanente, que coadyuven la satisfacción instalación y operación del negocio licenciado.

En contraprestación, **EL FRANQUICIADO** se obliga a pagar a **EL FRANQUISIANTE** un derecho de ingreso y una regalía periódica, así como las contribuciones para el fondo de publicidad, importes que se describen en las clausulas decima undécima y duodécima.

#### **PLAZOS DEL CONTRATO**

**CLAUSULA SEXTA:** Las partes convienen fijar un plazo de duración determinada para el presente contrato, el cual será \_\_\_\_\_ años, los mismos que se computaran a partir de la fecha de suscripción de este documento.

#### **CARACTERES DEL CONTRATO**

**CLAUSULA SETIMA:** **EL FRANQUICIANTE** deja constancia que no le une ninguna relación laboral o de dependencia con **EL FRANQUICIADO**. En consecuencia, **EL FRANQUICIADO** actuara en nombre propio en las relaciones comerciales que se originen a propósito del presente contrato.

**CLAUSULA OCTAVA:** Queda convenida que la gestión y administración del negocio material del presente contrato corresponderá única y exclusivamente a **ELFRANQUICIADO** sin perjuicio del respectivo control de **EL FRANQUICIANTE** previstas en las cláusulas décimo tercera, décimo cuarta, décimo quinta, décimo sexta y décimo séptima.

**CLAUSULA NOVENA:** El ámbito de actuación del **FRANQUICIADO** está limitado por estos supuestos:

- A) Territorialmente, las partes convienen que el territorio o zona geográfica referida en la cláusula quinta corresponde a \_\_\_\_\_  
*ciudad/provincia/departamento/país.*  
*(en caso de fabricación no cabe la colocación del territorio, solo con las unidades de producción)*
- B) Producción *(cuando esté relacionado a la fabricación de mercancías, tipo de productos y número de unidades)*
- C) En el tiempo *(períodos, en el caso de fabricación de productos, con fecha de inicio y término)*
- D) Lugar de desarrollo de la actividad, en \_\_\_\_\_  
*Fábrica: Todos los detalles de la fábrica que ponga LA FRANQUICIADORA*  
*Local: Todos los detalles del local que ponga LA FRANQUICIADORA*  
*Oficina: Todos los detalles de la oficina que ponga LA FRANQUICIADORA*  
*Otros como Casa, Página web, Apps, etc.: Poner todos los detalles*
- E) Entorno digital del cliente del Franquiciado: (franquicia que trabaja a través de una página web, App o en un entorno digital)  
*ID de usuario*  
*ID + IP usuario*  
*IP usuario*  
*ID usuario + ID de Franquicia*  
*Otro sistema*

## **CUOTAS Y PAGO**

**CLAUSULA DECIMA:** En virtud a los derechos licenciados en el presente contrato, **EL FRANQUICIADO** deberá de pagar al **EL FRANQUICIANTE** los siguientes montos no rembolsables:

Una cuota o derecho de ingreso (franchise fee) por ingreso al sistema, que involucra la licencia de las marcas registradas y del método operativo y de información confidencial, la misma que será de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_).

Una cuota por asistencia técnica inicial, la que será de \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_ Soles).



Dichos montos deberán cancelarse íntegramente en dinero y al contado a la fecha de suscripción del presente documento.

**CLAUSULA UNDECIMA:** Asimismo, EL **FRANQUICIADO** pagará a **EL FRANQUICIANTE**, durante el periodo de vigencia del presente contrato, una regalía que se determinara en función a sus ingresos netos:

Diez por ciento (\_\_\_%) de los ingresos netos, durante el primero y segundo año del contrato.

Veinte por ciento (\_\_\_\_%) a partir del tercer año en adelante.

Dicho monto deberá cancelarse mediante pagos a cuentas mensuales el último día hábil del mes que se cancela, íntegramente en dinero y en la cuenta corriente N° \_\_\_\_\_, del banco \_\_\_\_\_ que **EL FRANQUICIANTE** ha aperturado para tal fin.

**CLAUSULA DUODECIMA:** Igualmente **EL FRANQUICIADO** pagará a **EL FRANQUICIANTE** una cuota continua de marketing y publicidad ascendente al \_\_\_ por ciento (\_\_\_%) de los ingresos netos anuales del negocio. Dicho monto se destinará al fondo publicitario administrado por **EL FRANQUICIANTE**, conforme a lo previsto en la cláusula vigésimo octava.

Dicho monto deberá cancelarse mediante pagos a cuentas mensuales el último día hábil del mes que se cancela, íntegramente en dinero y en la cuenta corriente N° \_\_\_\_\_, del banco \_\_\_\_\_, que **EL FRANQUICIANTE** ha aperturado para tal fin.

#### **FISCALIZACION, CONTABILIDAD Y CONTROL**

**CLAUSULA DECIMO TERCERA: EL FRANQUICIANTE** controlará la calidad de los productos y servicios a través de una supervisión regular que realizará dos veces al año, en los meses de mayo y noviembre, sin perjuicio, de realizar inspecciones imprevistas, en las que podrá asistirse por técnicos expertos en la materia.

**CLAUSULA DECIMO CUARTA:** A fin de determinar el importe exacto de las regalías, **EL FRANQUICIANTE** controlará e inspeccionará el volumen de negocio de **EL FRANQUICIADO** deberá ajustar su contabilidad a las normas del plan contable proporcionado por **EL FRANQUICIANTE**, ellos sin perjuicio, de llevar su propia contabilidad.

Igualmente, **EL FRANQUICIANTE** realizará dos veces al año, sin previo aviso, auditorías encaminadas a verificar la contabilidad y el patrimonio de **EL FRANQUICIADO**.

**CLAUSULA DECIMO QUINTA:** Queda expresamente establecido que **EL FRANQUICIANTE** determinará las condiciones de la comercialización o actividad empresarial, horarios, directivas de promoción, realización de campañas promocionales y de difusión.

Asimismo, **EL FRANQUICIANTE** seleccionara o aprobara la ubicación y dimensiones del establecimiento franquiciado, así como comprobara sus condiciones y aptitudes para los fines propios del sistema. Asimismo, verificara que este conforme con el plan estratégico de expansión del sistema, y en este orden, controlara y autorizara los traslados y nuevas aperturas de establecimiento.

Igualmente, **EL FRANQUICIANTE** brindara los planes y el diseño sobre el espacio y acondicionamiento externo e interno de este.

**CLAUSULA DECIMO SEXTA: EL FRANQUICIANTE** establecerá los precios máximos y mínimos de los productos o servicios.

Las partes convienen que el volumen mínimo de ventas exigido a **EL FRANQUICIADO** Deberá ser no menor a S/\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_soles anuales. Volumen que se ha determinado en orden al mantenimiento de los niveles de rentabilidad y el cálculo de los márgenes internos del beneficio.

**CLAUSULA DECIMO SETIMA: EL FRANQUICIADO** se someterá a los controles de calidad establecidos por **EL FRANQUICIANTE** y colaborará con este en la defensa y mantenimiento de los derechos registrados.

#### **ASISTENCIA TECNICA**

**CLAUSULA DECIMO OCTAVA: EL FRANQUICIANTE** deberá asistir a **EL FRANQUICIADO** en la gestión financiera y comercial de los recursos, seleccionando los métodos y técnicas de producción y comercialización.

**CLAUSULA DECIMO NOVENA: EL FRANQUICIANTE** o su designado, proporcionar entrenamiento y capacitación inicial a **EL FRANQUICIADO** y sus principales ejecutivos, sobre la operatividad del sistema. **EL FRANQUICIANTE** brindara, además capacitación permanente a **EL FRANQUICIADO** y su personal en la aplicación del método operativo contenido en el Manual de Operaciones.

Estos programas de entrenamiento se realizarán dos veces al año. en los meses de \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_.

**CLAUSULA VIGESIMA: EL FRANQUICIANTE** se obliga a capacitar también al personal nuevo o de ingreso reciente al sistema, sin perjuicio del pago por concepto de honorarios que deberá realizar **EL FRANQUICIADO**, por el entrenamiento.

**CLAUSULA VIGESIMA PRIMERA:** Los principales directivos de **EL FRANQUICIADO** deberán asistir al programa de capacitación inicial en el centro de entrenamiento de **EL FRANQUICIANTE**, pagando las cuotas señaladas por este. Dicho programa durara como máximo dos horas lectivas.

Solo después de haber completado en forma satisfactoria el programa **EL FRANQUICIADO** podrá comenzar a operar el negocio franquiciado.

#### **SUMINISTRO**

**CLAUSULA VIGESIMO SEGUNDA:** EL **FRANQUICIANTE** se obliga a suministrar a EL **FRANQUICIADO** los insumos que utilizara en el negocio, los mismos que en especie y en cantidad se detallan en anexo adjunto al presente documento.

EL **FRANQUICIANTE** deberá entregar a EL **FRANQUICIADO** dichos insumos dentro de los \_\_\_\_\_ días de haber sido solicitado por este.

**CLAUSULA VIGESIMO TERCERA:** EL **FRANQUICIADO** deberá aprovisionarse de los mismos insumos en la cláusula anterior en las cantidades establecidas por EL **FRANQUICIANTE**, así como mantener el stock mínimo requerido por este.

#### **OBLIGACIONES Y DERECHOS DE EL FRANQUICIANTE**

**CLAUSULA VIGESIMO CUARTA:** EL **FRANQUICIANTE**, en la fecha de suscripción del presente documento, proporcionara a EL **FRANQUICIADO** el Manual de Operaciones y las Reglas y Regulaciones para la operación del negocio.

Igualmente, EL **FRANQUICIANTE** deberá comunicar a EL **FRANQUICIADO** inmediatamente cualquier modificación y /o aclaración de dichos documentos.

**CLAUSULA VIGESIMO QUINTA:** EL **FRANQUICIANTE** tiene derecho a supervisar y controlar la aplicación y efectividad real del programa licenciado para los objetivos del sistema.

**CLAUSULA VIGESIMO SEXTA:** EL **FRANQUICIANTE** se obliga a realizar las inversiones necesarias para mantener la tecnología adecuada y en condiciones de competitividad del sistema de franquicia.

**CLAUSULA VIGESIMO SETIMA:** EL **FRANQUICIANTE** se obliga a licenciar sus marcas registradas y secretos comerciales a EL **FRANQUICIADO**, así como a controlar su utilización en cuanto afecta la imagen común del sistema.

**CLAUSULA VIGESIMO OCTAVA:** EL **FRANQUICIANTE** deberá destinar lo recaudado por el fondo publicitario previsto en la cláusula décima segunda para fines de publicidad y promoción del sistema para el beneficio de todos los miembros de la cadena, así como para financiar las campañas publicitarias de la red a nivel internacional.

#### **OBLIGACIONES Y DERECHOS DE EL FRANQUICIADO**

**CLAUSULA VIGESIMO NOVENA:** EL **FRANQUICIADO** deberá respetar y ceñirse a todas las instrucciones contenidas en el manual de operaciones licenciado por EL **FRANQUICIANTE**. Asimismo, deberá disponer de los recursos necesarios para el correcto desarrollo del método empresarial.

**CLAUSULA TRIGESIMA:** EL **FRANQUICIADO** solo podrá comercializar los productos licenciados en el área geográfica previstos en la cláusula novena.

**CLAUSULA TRIGESIMO PRIMERA:** EL **FRANQUICIADO** deberá comunicar a EL **FRANQUICIENTE** las mejoras y descubrimientos que se desprecian del ejercicio del método.

**CLAUSULA TRIGESIMO SEGUNDA:** EL **FRANQUICIADO** deberá mantener en secreto y evitar la divulgación del método operativo y las regulaciones contenidas en el Manual.

**CLAUSULA TRIGESIMO TERCERA:** EL **FRANQUICIADO** celebrará un contrato de licencia de software con EL **FRANQUICIENTE** en la forma que este cada cierto tiempo requiera. EL **FRANQUICIENTE** instalará el equipo de computación que EL **FRANQUICIADO** pueda razonablemente requerir cada cierto tiempo y mantendrá dicho equipo en buenas condiciones de funcionamiento.

**CLAUSULA TRIGESIMO CUARTA:** EL **FRANQUICIADO** deberá limitar el uso de las marcas registradas de EL **FRANQUICIENTE** solo a los fines de la comercialización de los productos o servicios franquiciados, ciñéndose a la limitación territorial establecida.

**CLAUSULA TRIGESIMO QUINTA:** EL **FRANQUICIADO** podrá promocionar el negocio en forma diligente, para lo cual hará uso de avisos impresos, promociones, figuración en guías telefónicas y comerciales, y de cualquier otra manera apropiada. Dichos mecanismos deberán ser autorizados y aprobados por EL **FRANQUICIENTE**.

**CLAUSULA TRIGESIMO SEXTA:** EL **FRANQUICIADO** tiene la obligación de respetar la imagen del sistema, lo que implica:

- A) Utilizar obligatoriamente las marcas registradas de **EL FRANQUICIENTE** en el establecimiento, haciendo figurar en todos los elementos establecimientos y demás materiales de promoción, dichas marcas con los característicos estándares distintivos del sistema, de tal modo, que el negocio sea fácilmente reconocido por el público en general como integrante de la cadena.
- B) Contribuir a la buena reputación comercial y éxito de **EL FRANQUICIENTE** a través del adecuado mantenimiento del establecimiento.
- C) Respetar los estándares de calidad en la presentación, administración y comercialización que establece **EL FRANQUICIENTE**.

**CLAUSULA TRIGESIMO SETIMA:** EL **FRANQUICIADO** no desviará ni intentará desviar ningún negocio, ni clientes, ni información relevante, directa o indirectamente a ningún competidor, por sí mismo, o a través de terceras personas.

## **MARCAS REGISTRADAS EN LA LICENCIA**

**CLAUSULA TRIGESIMO OCTAVA: EL FRANQUICIADO** reconoce que no puede obtener el registro de alguna o todas las marcas en licencia cuya titularidad pertenece a **EL FRANQUICIANTE**.

Igualmente **EL FRANQUICIADO** bajo ninguna circunstancia disputara con **ELFRANQUICIANTE** la titularidad de las marcas registradas y licenciadas.

**CLAUSULA TRIGESIMO NOVENA: EL FRANQUICIADO** acepta que su nombre comercial no incluirá ninguna de las marcas registradas y que no las autorizara en ninguna otra empresa o sociedad en las que posea participación alguna.

**CLAUSULA CUADRAGESIMA: EL FANQUICIANTE** se reserva el derecho de exigir que **EL FRANQUICIADO** sustituya las diferentes marcas registradas por aquel y que haya licenciado, en caso que **EL FRANQUICIANTE** decida hacer a estas algunas modificaciones.

## **MANUAL DE OPERACIONES: REGLAS Y REGULACIONES**

**CLAUSULA CUADRAGESIMO PRIMERA:** Con el fin de mantener el prestigio del negocio y para mantener los estándares en la presentación y calidad del os productos o servicios ofertados, **EL FRANQUICIADO** deberá operar el negocio conforme al Manual de Operaciones licenciado por **EL FRANQUICIANTE**.

**CLAUSULA CUADRAGESIMO SEGUNDA:** **EL FRANQUICIANTE** podrá en la oportunidad que consiste pertinente revisar y modificar el contenido de Manual de Operaciones debiendo **EL FRANQUICIADO** incorporar y acatar dichas modificaciones si las hubiera.

**CLAUSULA CUADRAGESIMO TERCERA: EL FRANQUICIADO** deberá guardar absoluta reserva sobre los métodos e información contenida en el manual y las reglas y regulaciones, evitando revelara terceros dicho información

## **SEGUROS**

**CLAUSULA CUADRAGESIMO CUARTA: EL FRANQUICIADO** contratara y mantendrá vigente a partir de la firma del presente acuerdo, las siguientes pólizas de seguros: por daños a terceros, por accidentes de trabajo y responsabilidad civil.

**CLAUSULA CUADRAGESIMO QUINTA:** En caso que **EL FRANQUICIADO** no cumpla con contratar las pólizas requeridas, en el lapso de treinta días a la firma del acuerdo, **EL FRANQUICIANTE** podrá hacerlo a cuenta y costo, de **ELFRANQUICIADO**.

**CLAUSULA CUADRAGESIMO SEXTA: EL FRANQUICIANTE** no podrá ceder a terceros su posición contractual, salvo que cuente con el asentimiento expreso y por escrito de **EL FRANQUICIADO**. Asimismo, no podrá de ningún modo sub licenciar las marcas registradas ni el sistema empresarial a terceros.

Si **EL FRANQUICIANTE** consintiera la cesión a terceros, **EL FRANQUICIADO** deberá garantizar el cumplimiento de las obligaciones del nuevo franquiciado, en virtud de lo dispuesto en el segundo párrafo del artículo 1438 del Código Civil.

#### **CAUSALES DE RESOLUCION DE CONTRATO**

**CLAUSULA CUADRAGESIMA SETIMA:** Constituirá causal de resolución del presente contrato, al amparo del artículo 1430 del Código Civil, si **EL FRANQUICIADO**:

- A) Solicita ante la autoridad competente su declaración de insolvencia.
- B) No cumple con pagar los montos exigidos en el presente contrato en la oportunidad convenida.**
- C) Intenta realizar cualquier transferencia a terceras personas sin el consentimiento y autorización de **EL FRANQUICIANTE**.
- D) Revela o divulga cualquier información confidencial que le haya sido entregada por **EL FRANQUICIANTE**.
- E) Incumple con alguno de los estándares de calidad, administración, presentación, establecidos en el Manual de Operaciones y en las Reglas y Regulaciones licenciadas.
- F) No utiliza en la forma señalada en el contrato, las marcas registradas y en licencia.**
- G) No contrata y/o mantiene vigentes los seguros requeridos por EL FRANQUICIANTE.**
- H) Viola la obligación de no competencia.

En consecuencia, la resolución se producirá de pleno derecho cuando **EL FRANQUICIANTE** comunique, por carta notarial, a **EL FRANQUICIADO** que quiere valerse de esta cláusula.

#### **RENOVACIÓN DEL CONTRATO POR PRÓRROGAS**

**CLAUSULA CUADRAGESIMA OCTAVA.-** Si llegado el día del vencimiento del Contrato y ninguna de las Partes hubiese notificado de forma expresa y con acuse de recibo a la otra con mínimo de (*x meses, x días*) se considerará el contrato renovado por una prórroga de (*x años, x meses, x días*) en las mismas condiciones que figura actualmente sin tener el **FRANQUICIADO** que volver a abonar el canon o los royalties de entrada a que hace referencia las cláusulas décima y undécima.

Si finalizado el primer periodo de prórroga ambas partes siguen sin notificarse la finalización del contrato, este seguirá prorrogándose de forma continua por periodos de (*x años, x meses*) hasta un máximo de (*x prórrogas*).

Una vez finalizado el máximo de prórrogas se dará por finalizado el contrato sin necesidad de comunicación previa por ninguna de las partes.

#### **FINALIZACIÓN DEL CONTRATO**

**CLAUSULA CUADRAGESIMA NOVENA.-** Este contrato se termina una vez que finalice en la fecha prevista si hay un preaviso expreso y con acuse de recibo de una de las partes con (*x meses, x días*) , o al terminar cualquiera de las renovaciones por prórroga, con un preaviso de mínimo (*x meses, x días*).

El preaviso debe incluir la voluntad expresa y tácita de una de las partes de no continuar la relación contractual.

#### **OBLIGACIONES A LA EXTINCION DEL CONTRATO**

**CLAUSULA QUINCUGESIMA:** Al término del presente contrato todos los derechos de **EL FRANQUICIADO** cesaran de inmediato, por lo que deberá:

- A) Dejar de operar el negocio bajo el sistema y las marcas registradas y en licencia.
- B) Dejar de usar las marcas registradas y en licencia y todo soporte material que contenga dichos signos distintivos.
- C) Pagar todas las sumas adeudadas a **EL FRANQUICIANTE**.
- D) Enviar a **EL FRANQUICIANTE** el manual de operaciones, las reglas y regulaciones, el software y toda la información confidencial licenciada) sin guardar ninguna copia.
- E) **CLAUSULA QUINCUGESIMA PRIMERA:** EL FRANQUICIADO no podrá al vencimiento del contrato hacer uso de las marcas registradas de EL FRANQUICIANTE, ni de la información confidencial licenciada (entiéndase todos los manuales, software y demás).

**CLAUSULA QUINCUGESIMA SEGUNDA:** EL FRANQUICIADO no podrá iniciar ningún negocio dedicado a la misma actividad en el territorio materia de licencia hasta el transcurso de un año.

#### **CLAUSULA PENAL COMPENSATORIA**

**CLAUSULA QUINCUGESIMO TERCERA:** En caso de que **EL FRANQUICIADO** incumpliera lo estipulado en las cláusulas décimo novena y vigésima, deberá pagar en calidad de penalidad moratoria, un importe ascendente a \_\_\_\_\_ (S/\_\_\_\_\_) por cada día de retraso, así como deberá de indemnizar cualquier daño ulterior.

#### **APLICACIÓN SUPLEATORIA DE LA LEY**

**CLAUSULA QUINCUGESIMO CUARTA:** En todo lo previsto por las partes en el presente contrato, ambas se someten a lo establecido por las normas de Código de Comercio, Código Civil y demás del sistema jurídico que resulten aplicables.

**COMPETENCIA ARBITRAL**

**CLAUSULA QUINCAGESIMO QUINTA:** Las controversias que pudieran suscitarse en torno al presente contrato, serán sometidas a arbitraje, mediante un Tribunal Arbitral integrado por tres expertos en la materia, uno de ellos designado de común acuerdo por las partes, quien lo presidirá, y los otros designados por cada uno de ellos.

Si en el plazo de \_\_\_\_\_ (\_\_\_) días de producida la controversia, no se acuerda el nombramiento del Tribunal Arbitral, cuyas reglas serán aplicables al arbitraje.

El laudo del Tribunal Arbitral será definitivo e inapelable, así como de obligatorio cumplimiento y ejecución para las partes y, en su caso, para la sociedad.

En señal de conformidad las partes suscriben este documento a los.....días del mes de... \_\_\_\_\_ .....de 20.....

.....

**EL FRANQUICIANTE**

.....

**EL FRANQUICIADO**



## Factoring

### CONTRATO DE FACTORING

Conste por el presente documento, el **Contrato de Factoring – Cliente Deudor** y los anexos que forman parte de éste (en adelante, el “Contrato Marco”), que celebran:

\_\_\_\_\_, con RUC N° \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, distrito de \_\_\_\_\_, provincia y departamento de \_\_\_\_\_, representada por el/los Apoderado(s) cuyos datos aparecen al final de este documento, según poderes inscritos en la Partida N° \_\_\_\_\_ del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de \_\_\_\_\_ (en adelante, “EL FACTOR \_\_\_\_\_”); y,

\_\_\_\_\_, con RUC N° \_\_\_\_\_, con domicilio en \_\_\_\_\_, distrito de \_\_\_\_\_, provincia \_\_\_\_\_ y departamento de \_\_\_\_\_, representado(a) por el/la señor(a) \_\_\_\_\_ identificado(a) con DNI N° \_\_\_\_\_ y el/la señor(a) \_\_\_\_\_, identificado(a) con DNI N° \_\_\_\_\_ según poderes inscritos en la Partida N° \_\_\_\_\_ del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima (en adelante, EL FACTORADO).

Los términos y condiciones del Contrato se señalan a continuación, siendo que toda disposición del Contrato deberá ser interpretada conforme a la legislación peruana aplicable y vigente a la fecha de su suscripción (en adelante, la Ley Aplicable).

#### PRIMERA: Antecedentes.-

EL FACTOR es una sociedad anónima autorizada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (en adelante, “la SBS”), para funcionar como empresa del sistema financiero y como tal, se encuentra facultada a efectuar las operaciones y servicios propios de tales empresas según lo previsto en la Ley N° 26702, entre las que se incluye la realización de operaciones de Factoring.

EL FACTORADO es una persona jurídica dedicada a \_\_\_\_\_. En el desarrollo de sus actividades, EL FACTORADO adquiere diversas clases de servicios y productos de diversos proveedores, a los cuales les paga de manera diferida, luego de la presentación de la factura u otro comprobante de pago por parte de cada proveedor o con respaldo en instrumentos de contenido crediticio.

#### SEGUNDA: Objeto.-

Por el presente Contrato Marco, y dentro de las operaciones de factoring que EL FACTOR se encuentra autorizada a realizar, las Partes acuerdan los lineamientos generales y procedimiento, a fin de permitir a los proveedores que así lo deseen, y que EL FACTOR acepte, transfieran las facturas, letras de cambio y/o demás instrumentos de crédito (en adelante, los “INSTRUMENTOS”) que mantienen frente a EL FACTORADO a favor de EL FACTOR.

De esta manera, EL FACTORADO acepta expresamente que EL FACTOR proponga a los proveedores o a las personas que estos últimos hayan cedido los INSTRUMENTOS (en adelante, los “Proveedores”), que los INSTRUMENTOS -cuyo pago vía factoring sea encargado por EL FACTORADO a EL FACTOR-, sean cancelados con anterioridad a su(s) fecha(s) de vencimiento,

con fondos que serán proporcionados directamente por EL FACTOR, y que EL FACTORADO, quien quedará convertido en deudor de EL FACTOR, se obliga a devolver en la fecha de vencimiento todos y cada uno de los INSTRUMENTOS, siendo aplicable a estas operaciones los intereses compensatorios, moratorios, gastos notariales, gastos de cobranza extrajudicial o judicial, comisiones, penalidades, seguros y demás gastos en que se haya incurrido y que estén vigentes en el tarifario de EL FACTOR en cada oportunidad y que a la fecha se detallan en la Hoja Resumen.

Las condiciones y términos del factoring, incluyendo la adquisición y pago anticipado de los INSTRUMENTOS, así como las comisiones y demás cargos aplicables se pactarán por EL FACTOR y el/los Proveedores en documento aparte.

#### TERCERA: Contrato Marco

Las Partes acuerdan expresamente que el presente Contrato Marco será aplicable a todas las operaciones de factoring que EL FACTOR celebre con los Proveedores de EL FACTORADO, no siendo necesaria Addendas, modificaciones o la suscripción de nuevos contratos a fin de hacer aplicable las disposiciones del presente documento a dichas operaciones.

Los fondos que proveerá EL FACTOR para realizar las operaciones de factoring con los Proveedores de EL FACTORADO serán con cargo a la línea de financiamiento que para este tipo de operaciones se ha aprobado a favor de EL FACTORADO. La línea de financiamiento se indica en la Hoja Resumen y podrá ser modificada unilateralmente por EL FACTOR, previa comunicación a EL FACTORADO.

Asimismo, una vez que EL FACTORADO comunique o instruya a EL FACTOR sobre los INSTRUMENTOS a ser objeto de factoring: (i) EL FACTORADO no podrá eximirse del pago de los mismos, y/u oponer algún derecho de compensación, excepción de incumplimiento, vencimiento del plazo, o cualquier otra, basada en el incumplimiento, total, parcial, tardío o defectuoso de los Proveedores o la no idoneidad de los servicios o productos objeto de los contratos de los que derivan los derechos de crédito transferidos; (ii) EL FACTORADO deberá abstenerse de realizar actos sobre los INSTRUMENTOS o los derechos que ellos representan, por lo que se obliga a no retirarlos, pactar compensaciones, prórrogas, aplazamientos, ajustes ni efectuar cobranzas, cancelaciones, permutas, transacciones o cualquier otro acto jurídico referido a los INSTRUMENTOS o los derechos que representan; salvo que cuente con previa autorización expresa y por escrito de EL FACTOR.

EL FACTORADO reconoce que cualquier reclamo y/o controversia judicial o extrajudicial que pudiera surgir entre EL FACTORADO y los Proveedores, sobre la validez y/o efectos de los pagos realizados por EL FACTOR siguiendo lo previsto en este Contrato Marco y/o las instrucciones de EL FACTORADO, serán totalmente ajenos a EL FACTOR, quien queda liberada de toda responsabilidad por los pagos que realice en virtud del factoring. Asimismo, EL FACTORADO declara conocer y aceptar que será obligación de los Proveedores, según sea el caso, el devolverle los INSTRUMENTOS con la constancia de haber sido debidamente cancelados, sin responsabilidad alguna para EL FACTOR.

#### CUARTA: Obligaciones de EL FACTORADO.-

Las Partes acuerdan que, a fin de facilitar las relaciones entre EL FACTOR y los Proveedores, EL FACTORADO se obliga a efectuar lo siguiente:

Confirmar -o a solicitud de EL FACTOR, comunicar- a todos los Proveedores de la existencia del presente Contrato Marco y la posibilidad que tienen de transferir a EL FACTOR, mediante factoring, los INSTRUMENTOS.

EL FACTORADO deberá conservar debidamente las facturas, comprobantes de pago u otro instrumento que sustenten el crédito y que hayan sido entregados por los Proveedores. En tal sentido, será responsabilidad de EL FACTORADO el cuidado de dichos documentos así como responder por su pérdida, extravío, robo o deterioro. EL FACTOR no perderá el derecho a cobro y/o reembolso de las facturas, comprobantes de pago o instrumentos crediticios adquiridos de los Proveedores en caso de pérdida, deterioro, robo o deterioro.

QUINTA: Procedimiento de celebración del Contrato de Factoring.-

Las Partes acuerdan que todas las transferencias de los INSTRUMENTOS que los Proveedores realicen a favor de EL FACTOR con cargo a EL FACTORADO, serán realizadas y comunicadas entre las Partes de acuerdo al procedimiento detallado en el presente artículo. Para dicho efecto se tendrá en cuenta lo siguiente:

EL FACTORADO deberá proporcionar a EL FACTOR una lista de los Proveedores que considere elegibles para transferir sus acreencias mediante Factoring a favor de EL FACTOR, incluyendo un detalle de información general o disponible de cada Proveedor según lo requiera EL FACTOR. Del mismo modo, EL FACTORADO deberá comunicar a EL FACTOR el ingreso de nuevos Proveedores elegibles, mediante carta simple, correo electrónico o facsímil, con los mismos detalles señalados en el párrafo anterior.

Asimismo, EL FACTORADO se obliga a comunicar a EL FACTOR mediante carta simple o correo electrónico o facsímil, la relación de las facturas, comprobantes de pago, letras de cambio o, en su caso, instrumentos de contenido crediticio que acepte o haya aceptado o emitido a favor de los Proveedores, y que podrán ser objeto de factoring. EL FACTOR no se encontrará obligada a aceptar la realización de las operaciones de factoring sobre la totalidad de los INSTRUMENTOS comunicados por EL FACTORADO.

Sobre la base de la información señalada en los numerales anteriores, EL FACTOR podrá acordar con cada Proveedor en particular, la adquisición a favor de EL FACTOR, de los INSTRUMENTOS que mantiene frente a EL FACTORADO, suscribiendo para dicho efecto Contratos de Factoring. Las operaciones de factoring que se pacten con cada Proveedor serán comunicadas a EL FACTORADO, según lo dispuesto en la Cláusula Sexta.

El hecho de que EL FACTORADO comunique a EL FACTOR haber aceptado una factura, comprobante de pago, letra de cambio o instrumento de contenido crediticio a favor de un Proveedor, significará la plena validez, existencia y eficacia de tales INSTRUMENTOS, por lo que la adquisición que se realice de los mismos, surtirá plenos efectos, obligándose por tanto EL FACTORADO a pagar -en su respectivo vencimiento- los INSTRUMENTOS adquiridos, y renuncia a cualquier acción, excepción o defensa de forma o fondo que pretenda perjudicar el derecho de cobro de EL FACTOR.

EL FACTORADO otorga su consentimiento a fin de que EL FACTOR tenga pleno acceso, sin ningún tipo de restricción -salvo las derivadas de mandato legal-, a toda la información que EL FACTORADO le proporcione, tales como la relación de sus diversos Proveedores, sus datos, facturas u otros comprobantes de pago, instrumentos crediticios aceptados/emitados a favor de los Proveedores, así como toda la demás información que EL FACTOR estime conveniente para la celebración y ejecución del Factoring.

SEXTA: Pago.-

Para el pago de los INSTRUMENTOS a cargo de EL FACTORADO a favor de EL FACTOR, será de aplicación lo siguiente:

En el caso de la adquisición de los INSTRUMENTOS, EL FACTOR, o quien se haya determinado en el Contrato de Factoring respectivo, comunicará a EL FACTORADO las operaciones de factoring que se lleven a cabo con sus Proveedores respecto de uno o varios INSTRUMENTOS. Dicha comunicación podrá realizarse indistintamente mediante carta simple, correo electrónico o facsímil.

El pago se efectuará en la misma moneda señalada en los INSTRUMENTOS adquiridos por EL FACTOR.

El lugar de pago será en cualquiera de las cuentas que señale EL FACTOR o cualquier otro medio que ésta decida y comunique a EL FACTORADO. En caso el pago se efectúe a través de una entidad bancaria, EL FACTORADO deberá remitir el mismo día de efectuado el pago, el detalle del instrumento cancelado y copia de la constancia o *voucher* o comprobante que lo acredita.

El pago deberá ser efectuado el mismo día originalmente acordado entre EL FACTORADO y el Proveedor, fecha desde la cual dicho pago será exigible. En el caso de que EL FACTORADO no cumpla con realizar el pago en esta fecha, EL FACTOR se encontrará facultada a aplicar los intereses compensatorios correspondientes a la tasa más alta prevista en el tarifario de EL FACTOR para sus operaciones de Factoring u operaciones activas similares. Asimismo, EL FACTORADO incurrirá en mora automática, sin que sea necesario hacer la intimación a que hace referencia el artículo 1333 del Código Civil. Salvo decisión distinta y por escrito de EL FACTOR, se devengarán a partir del vencimiento, de manera diaria y hasta la fecha en que se realice el pago total del monto adeudado, los intereses moratorios a la tasa más alta prevista en el tarifario vigente de EL FACTOR para las operaciones de Factoring u operaciones activas similares.

Retención y compensación.-Sin perjuicio de lo antes señalado en esta cláusula, EL FACTORADO acepta de manera expresa e irrevocable que EL FACTOR podrá cobrarse total o parcialmente cualquier importe debido por la primera en razón de las operaciones de factoring realizadas en virtud de este Contrato Marco -incluidos los intereses, comisiones, gastos y demás cargos aplicables-, directa y automáticamente de los montos y/o valores y/o bienes y/o depósitos que EL FACTORADO mantenga en EL FACTOR o que EL FACTOR tenga en su poder o llegue a tener, que estén destinados a ser entregados a y/o sean de EL FACTORADO, sin necesidad de previo aviso o requerimiento alguno, constituyendo el presente documento una instrucción formal al respecto. La aplicación de la compensación será informada en cada oportunidad a EL FACTORADO junto con el detalle de la liquidación correspondiente.

Asimismo, en tanto EL FACTORADO esté incurso en algún Evento de Incumplimiento, EL FACTOR se encuentra también autorizada a retener la entrega o transferencia de los montos y/o bienes y/o valores y/o depósitos antes señalados.

SÉPTIMA: Modificación del Contrato Marco.-

EL FACTORADO acepta y reconoce expresamente el derecho de EL FACTOR de modificar e incluso resolver unilateralmente y en cualquier momento, previa comunicación, los términos y condiciones del Contrato, incluyendo las tasas de interés, comisiones y gastos, así como establecer nuevos servicios, comisiones y/o gastos, y/o suspender o eliminar los existentes, en caso surjan eventos que alteren las condiciones en las que EL FACTOR otorgó esta línea de crédito o en caso la calidad crediticia del cliente se vea modificada y/o alterada.

Las modificaciones que comunique EL FACTOR en virtud a la presente cláusula, pueden deberse a cambios en las condiciones en la economía nacional o internacional; el funcionamiento y/o tendencias de los mercados; la competencia; la adopción de políticas de gobierno o de Estado; impacto de las disposiciones legales sobre costos u otra que resulte aplicable, características, definición o condiciones de los productos y servicios bancarios; inflación o deflación,

devaluación o revaluación de la moneda; campañas promocionales; evaluación crediticia de EL FACTORADO o de su empleador, de ser el caso; encarecimiento de los servicios prestados por terceros cuyos costos son trasladados a EL FACTORADO o de los costos de prestación de los productos y servicios ofrecidos por EL FACTOR; crisis financiera; por hechos ajenos a la voluntad de las partes; conmoción social; desastres naturales; terrorismo; guerra; caso fortuito o fuerza mayor; falta de transparencia de EL FACTORADO u otra causal señalada en la cláusula octava del presente contrato.

Las modificaciones antes mencionadas serán comunicadas previamente a EL FACTORADO, con una anticipación no menor de quince (15) días calendario cuando se trate de incrementos o reducciones en las tasas de interés de las operaciones activas y/o pasivas, respectivamente.

Con la misma anticipación se comunicará el incremento de las comisiones y/o gastos en forma previa a su aplicación, indicando la fecha o el momento, a partir del cual la modificación entrará en vigencia.

Tratándose de otras modificaciones a los términos del contrato distintas a las referidas en el párrafo anterior, la comunicación se realizará con una anticipación no menor a treinta (30) días calendario, salvo en los casos en que EL FACTOR decida no contratar, resolver o modificar el contrato como consecuencia de la aplicación de las normas prudenciales emitidas por la Superintendencia de Banca y Seguros, tales como las referidas a la administración del riesgo de sobreendeudamiento de deudores minoristas, por consideraciones del perfil de EL FACTORADO vinculadas al sistema de prevención del lavado de activos o del financiamiento del terrorismo o por falta de transparencia de los usuarios, en cuyo caso la comunicación se realizará dentro de los siete (7) días posteriores a dicha modificación o resolución, de conformidad con lo establecido con la Circular N° F- 537-2011.

Para tales efectos se utilizarán como mecanismos de comunicación: avisos escritos al domicilio de EL FACTORADO y/o comunicados en televisión, radio y/o periódicos, o avisos vía medios electrónicos y/o divulgados en las oficinas o en la página web de EL FACTOR y/u otros medios similares disponibles. No obstante, la modificación de las tasas de interés, comisiones, gastos, incluyendo el establecimiento de nuevas tarifas o servicios y/o supresión de los mismos, y/o cualquier otra modificación sensible, será comunicada mediante avisos escritos al domicilio de EL FACTORADO.

La permanencia en el uso de los servicios por parte de EL FACTORADO, significará su total conformidad a las referidas modificaciones, por lo que de no estar conforme con ellas, EL FACTORADO deberá manifestarlo por escrito a EL FACTOR, dentro de los 5 días calendarios de recibida la comunicación y/o tomado conocimiento de la misma, cesando en ese caso el servicio no aceptado, previo pago de lo adeudado y demás obligaciones directas o indirectas que EL FACTORADO mantenga.

Cualquier solicitud de EL FACTORADO para modificar algún término o condición del Contrato, tales como tasa de interés, plazos del Crédito, número de cuotas, está sujeta a la previa evaluación y aceptación por escrito de EL FACTOR, sin lo cual EL FACTORADO seguirá obligado en los mismos términos y condiciones pactadas

#### OCTAVA: Resolución

Las Partes podrán dar por terminado de manera unilateral y sin expresión de causa el presente Contrato Marco, sin requerir autorización alguna, debiendo para tal efecto remitir una

comunicación escrita a la otra parte con treinta (30) días calendario de anticipación. Sin perjuicio de ello, en caso que EL FACTORADO decida resolver el presente Contrato Marco, dicha resolución no surtirá efectos hasta que cumpla con el pago de la totalidad de los INSTRUMENTOS adquiridos por EL FACTOR en virtud de este Contrato Marco.

No obstante lo dispuesto en el numeral anterior, EL FACTOR podrá resolver unilateralmente el presente Contrato Marco, en cualesquiera de los siguientes supuestos denominados Eventos de Incumplimiento:

EL FACTORADO incumpla con pagar o rembolsar a EL FACTOR uno o varios INSTRUMENTOS adquiridos por esta última, vía factoring, en su respectivo vencimiento.

EL FACTORADO tenga pérdidas que disminuyan su capital en más del 50% y transcurra un ejercicio anual completo sin que ello hubiese sido superado.

EL FACTORADO tenga pérdidas que reduzcan su patrimonio neto a una cantidad inferior a la tercera parte de su capital pagado.

EL FACTORADO se encuentre incurso en un procedimiento concursal en su contra, ya sea por acogimiento a concurso preventivo, sometimiento a procedimiento ordinario, o cualquier otro procedimiento concursal que se cree en el futuro.

EL FACTORADO incumpla en proporcionar a EL FACTOR la información señalada en el numeral 10.1 de este Contrato Marco.

Si EL FACTORADO incumple cualquiera de sus obligaciones asumidas con EL FACTOR, derivadas de otros contratos o acuerdos, actuales o que suscriban en el futuro, sea en su condición de deudor directo, aval, o fiador o bajo cualquier otra condición o modalidad.

Si EL FACTOR detecta la falsedad de la información declarada o proporcionada por EL FACTORADO, para efectos de la celebración de este Contrato Marco o de la realización de las operaciones de factoring.

En caso se interponga denuncia penal contra EL FACTORADO por delitos de terrorismo, lavado de dinero y/o narcotráfico.

Si ocurriera cualquier circunstancia extraordinaria que, a solo juicio de EL FACTOR, haga improbable que EL FACTORADO pueda cumplir con las obligaciones que asume por este Contrato Marco o que impidan satisfacer los propósitos que se tuvieron en cuenta al celebrarlo o que impidan la continuación del mismo.

En caso ocurra un Evento de Incumplimiento, EL FACTOR podrá optar por las siguientes alternativas:

Conceder a EL FACTORADO, un plazo no menor a quince (15) días calendario para subsanar el Evento de Incumplimiento, cuyo incumplimiento faculta a EL FACTOR a optar por la alternativa señalada en el numeral 8.3.2. siguiente.

Resolver de pleno derecho el presente CONTRATO –sin necesidad de resolución judicial y plazo previo- y, en consecuencia, requerir a EL FACTORADO el pago inmediato de todo importe adeudado y/o crédito en virtud de este Contrato Marco, incluyendo los intereses, comisiones, primas y gastos devengados, sin perjuicio de la indemnización que corresponda por los daños y

perjuicios causados. Para dicho efecto, EL FACTOR deberá comunicar a EL FACTORADO su decisión mediante carta notarial.

En el caso de los numerales 8.2.7 y 8.2.8 se aplicará para efectos de la comunicación de la resolución lo señalado en el párrafo tercero de la cláusula séptima del presente documento.

La Resolución del presente Contrato Marco, no exime a EL FACTORADO de su obligación de pagar a EL FACTOR aquellos INSTRUMENTOS que los Proveedores le hubieran transferido, con anterioridad.

NOVENA: Obligaciones Tributarias

EL FACTORADO reconoce que asumirá cualquier impuesto que grave o pudiera gravar la celebración, cumplimiento, ejecución y extinción del presente documento y, por consiguiente, se obliga a reembolsarlos a EL FACTOR a su sola solicitud.

Asimismo, que corresponderá a los Proveedores -o en su caso a EL FACTORADO-, el pago del Impuesto General a las Ventas y todo tributo aplicable a las ventas de los productos y/o servicios realizadas entre los Proveedores y EL FACTORADO, sin perjuicio de las deducciones o retenciones que en su caso deba efectuar EL FACTORADO, conforme a las normas tributarias vigentes.

DÉCIMA: Obligación de presentar Estados Financieros

En tanto subsista este Contrato Marco, y salvo decisión distinta de EL FACTOR, EL FACTORADO deberá proporcionar a la primera, con una periodicidad trimestral, sus estados financieros intermedios del último periodo trimestral anterior, y los estados financieros anuales auditados, del último ejercicio. En caso de no contar con estados financieros anuales auditados, será facultad de EL FACTOR el requerir a EL FACTORADO la realización de dichos exámenes a cargo de una sociedad de auditoría independiente.

En caso EL FACTORADO esté inscrita en el Registro Público del Mercado de Valores de CONASEV, no se encontrará obligada a remitir la información financiera mencionada en el numeral precedente.

DECIMO PRIMERA: Pagaré incompleto

A la celebración de este Contrato Marco, EL FACTORADO emite un pagaré incompleto, a la vista y a la orden de EL FACTOR (en adelante, el "PAGARÉ"), el mismo que autoriza a EL FACTOR a completar de acuerdo a la Ley Aplicable y según los términos y condiciones establecidos en el presente CONTRATO. En caso se produzca uno cualquiera de los Eventos de Incumplimiento establecidos en la Cláusula Octava de este Contrato Marco, EL FACTOR podrá completar el PAGARÉ -y por tanto proceder a su cobro-, de acuerdo a lo siguiente:

El importe del PAGARÉ será el que resulte de la liquidación que EL FACTOR practique y que incluirá la suma total adeudada hasta la fecha de dicha liquidación, comprendiéndose capital, intereses compensatorios, moratorios, comisiones, penalidades y demás conceptos pendientes de pago o no reembolsados a EL FACTOR, conforme a lo establecido en el presente Contrato Marco. La moneda en que se expresará este importe es Nuevos Soles.

En la fecha en que se practique la liquidación se procederá a la integración del PAGARÉ, consignando su importe y la fecha de integración en el texto del PAGARÉ.

La fecha de emisión del PAGARÉ es la fecha de suscripción del Contrato Marco. Asimismo, que el vencimiento del PAGARÉ será a la vista y podrá ser presentado a cobro hasta dentro de un (1) año calendario después de la fecha de integración.

EL FACTORADO autoriza a EL FACTOR para que, alternativamente y a su elección, pueda iniciar la cobranza del saldo deudor por la vía ejecutiva mediante el PAGARÉ o, de ser el caso, con la liquidación de saldo deudor a la que se refiere el numeral 7° del artículo 132° de la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero, del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. Si el PAGARÉ o, en su caso, la liquidación de saldo deudor no fuera cancelado oportunamente, su importe devengará hasta su total cancelación los máximos intereses compensatorios y moratorios vigentes en EL FACTOR para operaciones activas similares, sin necesidad de que EL FACTORADO sea constituida en mora o requerida al pago, conforme a la Ley Aplicable.

EL FACTORADO (i) acepta y da por válidas todas las renovaciones y prórrogas totales o parciales que se anoten en el PAGARÉ, aun cuando no estén suscritas por ella; (ii) declara haber sido instruida por EL FACTOR de los mecanismos de protección que la Ley Aplicable establece; dejando expresa constancia que a la firma de este CONTRATO, se le ha entregado copia del PAGARÉ; y, (ii) renuncia expresamente a incluir en el PAGARÉ, una cláusula que limite su transferencia reconociendo el derecho de EL FACTOR a negociar libremente el referido título valor. Para la transferencia del PAGARÉ o cualquier otro acto que realice EL FACTOR o requiera de la intervención de esta, EL FACTORADO acepta que EL FACTOR podrá sustituir en el PAGARÉ la firma autógrafa de sus representantes por su firmaimpresa, digitalizada o por cualquier otro medio de seguridad gráfico, mecánico o electrónico.

Se deja expresa constancia que, la emisión y/o entrega del PAGARÉ o de cualquier otro título emitido por EL FACTORADO para respaldar cualquier obligación frente a EL FACTOR, así como su renovación o prórroga: (i) no producirá novación de las obligaciones asumidas por EL FACTORADO, salvo que expresamente se acuerde lo contrario; y/o, (ii) en ningún caso determina la extinción de las obligaciones primitivas, aun cuando dichos títulos se hubiesen perjudicado por causa imputable a EL FACTOR.

#### DÉCIMA SEGUNDA: VARIOS

Otras declaraciones.- EL FACTORADO declara expresamente que EL FACTOR ha cumplido con proporcionarle, previamente a la suscripción del Contrato Marco, toda la información necesaria sobre las características, términos y condiciones de la presente operación, la misma que les ha permitido tomar una decisión adecuadamente informada respecto del mismo. En especial, EL FACTORADO declara que EL FACTOR ha cumplido con las obligaciones estipuladas en la Ley de Protección al Consumidor y en el Reglamento de Transparencia de Información y disposiciones aplicables a la contratación con usuarios del sistema financiero, así como en sus disposiciones modificatorias y reglamentarias.

Cesión.- EL FACTORADO, y demás intervinientes en este Contrato, reconocen y aceptan anticipadamente que EL FACTOR podrá ceder, total o parcialmente y en cualquier momento, los derechos, obligaciones, su posición contractual y, en general, cualquier situación jurídica



derivada del Contrato, ya sea mediante cesión de derechos, venta de cartera, constitución de patrimonios autónomos para efectos de su titulación, fideicomiso y/o cualquier otra forma permitida por la normativa vigente, prestando todos ellos, desde ahora y por el presente documento su consentimiento expreso e irrevocable a tales cesiones y/o transferencias, incluyendo respecto de las garantías que se hubieran constituido a favor de EL FACTOR. La comunicación de las cesiones podrá ser realizada indistintamente por EL FACTOR o por el cesionario en cualquier momento, incluso en el momento mismo en que el cesionario exija a EL FACTORADO el pago de las cuotas que conforman el crédito. EL FACTORADO y demás intervinientes, no podrán ceder sus derechos o transferir su posición contractual, salvo que cuente con autorización previa y por escrito de EL FACTOR.

Gastos.- Serán de cargo de EL FACTORADO, todos los gastos, incluidos los notariales y registrales, necesarios para formalizar de manera adecuada este Contrato, así como para su ejecución o seguimiento.

Domicilios y Notificaciones.-

Las Partes se comunicarán entre sí a las siguientes direcciones y/o medios:

EL FACTOR:

Atención:

Dirección:

Correos electrónicos:

EL FACTORADO:

Atención:

Dirección:

Correo electrónico:

Teléfono:

-

Salvo mención expresa en contrario, las comunicaciones entre las Partes podrán efectuarse mediante cualquier vía, por escrito, debiendo constar el respectivo cargo de recepción; asimismo, en caso de las comunicaciones enviadas vía facsímil o correo electrónico deberá efectuarse en días hábiles, y el emisor deberá tener la correspondiente confirmación o constancia de entrega.

Cualquier cambio de domicilio deberá ser comunicado con cinco (5) días calendario de anticipación para que se considere oponible entre las Partes, dando lugar la omisión de dicho aviso a que se tengan por bien hechas todas las comunicaciones que se envíen a los domicilios señalados por las partes en el presente documento.

Nulidad Parcial.- En caso que una o más de las cláusulas del presente Contrato fueren declaradas nulas o no válidas en virtud de la Ley Aplicable, entonces dicho efecto se restringirá únicamente a las referidas cláusulas, de modo que las demás estipulaciones resulten aplicables

en toda la extensión que sea admisible, manteniéndose el espíritu y el sentido originalmente buscado cuando se incluían las cláusulas anuladas o dejadas sin efecto.

Renuncia Expresa.- El sólo hecho que alguna de las Partes no ejerza alguno de los derechos que le confiere el Contrato Marco, en ningún caso podrá considerarse como una renuncia a tal derecho o una modificación al Contrato Marco y el derecho se mantendrá vigente. De la misma manera, cualquier renuncia de una o más Partes a derechos conferidos por el Contrato Marco o modificación o reforma de cualquier disposición contenida en este documento deberá ser expresa y por escrito y estar debidamente suscrita por la Parte que renuncie a dicho derecho.

Jurisdicción.- Las Partes convienen en someterse expresamente a la jurisdicción de los jueces y tribunales del distrito judicial del Cercado de Lima, renunciando al fuero de sus domicilios.

En señal de conformidad, se suscribe el presente en original y copia, en la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 20 \_\_\_\_.

\_\_\_\_\_

FACTORADO

\_\_\_\_\_

FACTOR

## Leasing

### CONTRATO DE LEASING

Consta por el presente documento el contrato de Leasing que suscriben de una parte, \_\_\_\_\_ S.A., empresa constituida bajo las leyes de la República \_\_\_\_\_, debidamente representada por \_\_\_\_\_ en su calidad de \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_ y con documento de identidad N° \_\_\_\_\_ a quien adelante se denominará **EL ARRENDADOR**; y, de otra parte, \_\_\_\_\_ S.A., empresa constituida bajo las leyes de la República \_\_\_\_\_, debidamente representada por \_\_\_\_\_ en su calidad de \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_ y con documento de identidad N° \_\_\_\_\_, a quien en adelante se denominará **EL ARRENDATARIO**.

Ambas partes se reconocen mutuamente capacidad jurídica suficiente para intervenir en este acto, acordando los siguientes términos:

#### **PRIMERO.- ANTECEDENTES**

El arrendador es el propietario del vehículo designado en el presente contrato y se dedica profesionalmente al arrendamiento de los mismos (en adelante, leasing de vehículos). Para la prestación de sus servicios cuenta con los medios organizativos y técnicos necesarios para su desempeño.

El arrendatario está interesado en recibir por parte del arrendador la prestación de dichos servicios en los términos y condiciones designados en el presente contrato, arrendando el vehículo descrito en el Anexo I (en adelante, el vehículo), con la opción de compra de los mismos una vez finalizada la vigencia del presente contrato, y abonado su valor residual.

Que el arrendador tiene interés en ceder el uso y disfrute del vehículo de su propiedad al arrendatario basando dicha relación jurídica en el modelo de arrendamiento financiero (en adelante, leasing). Siendo aquel el proveedor del vehículo (en adelante el proveedor).

#### **SEGUNDO.- OBJETO**

El presente contrato tiene por objeto regular la relación jurídica entre las partes a la hora de establecer los términos del arrendamiento de \_\_\_\_\_ con opción de compra y en los que tiene interés el arrendatario para utilizarlos en (*indicar el fin para el que van a ser utilizados*), a cambio de una contraprestación económica, tal y como se fija en los términos de este contrato, quedando abierta para el arrendatario la opción de compra de dichos bienes informáticos una

vez finalizado el presente contrato, ejercida la opción de compra tras el abono de su valor residual.

#### **TERCERO.- OBLIGACIONES DEL ARRENDADOR**

- A) El arrendador garantiza que es el único y exclusivo titular del vehículo, siendo originales todos los complementos que pudieran ser objeto de arrendamiento, estando exentas de cargas o gravámenes de cualquier naturaleza o clase.
- B) El arrendador se compromete a hacer entrega en perfecto estado, y en las instalaciones del arrendatario, del vehículo y todos sus complementos, documentación así como todos aquellos definidos en el Anexo I del presente contrato.
- C) El arrendador otorga al arrendatario el derecho de opción de compra del \_\_\_\_\_ una vez finalice el presente contrato. A este tiempo el arrendatario podrá optar entre la devolución del vehículo o su adquisición, tras el abono de su valor residual.
- D) El arrendador transmitirá la propiedad del vehículo al arrendatario en las condiciones establecidas en el presente contrato en el caso de que éste decida ejercitar la opción de compra una vez transcurrido el periodo establecido en el presente contrato y siempre y cuando no se haya incurrido en el impago de ninguna de las cuotas pactadas.

#### **CUARTO.- OBLIGACIONES DEL ARRENDATARIO**

- A) El arrendatario se compromete a cumplir con las condiciones económicas fijadas en el presente contrato como contraprestación por el servicio prestado por parte del arrendador.
- B) El arrendatario permitirá en todo momento al acceso del arrendador para la prestación del servicio tantas veces como sea necesario para la comprobación y verificación del cumplimiento del presente contrato, así como para el traslado en su caso del \_\_\_\_\_ al fin del presente contrato.
- C) El arrendatario tiene derecho a ejercer su derecho de opción de compra siempre que no se hubiera producido ningún impago de las cuotas a su cargo. Para el posible ejercicio de dicha opción de compra las partes establecen la cantidad de ..... (.....) como valor residual que se hará efectiva en el momento de ejercer la opción.
- D) El arrendatario facilitará al arrendador toda la información que fuera necesaria para que este pueda prestar sus servicios, eximiéndole de toda responsabilidad en el caso de que se produjeran retrasos causados por el arrendatario.
- E) El arrendatario se compromete a respetar y proteger el vehículo, que pertenece y es propiedad del arrendador durante toda la duración del presente contrato, estableciendo para ello las medidas organizativas y técnicas que resultaran necesarias, y a no ceder, subarrendar, facilitar o permitir el acceso por ningún medio a cualquier tercero sin el previo consentimiento expreso y por escrito por parte del arrendador.
- F) En ningún caso el arrendatario dará un uso abusivo, que objetivamente facilitará su deterioro o que por cualquier circunstancia fuera distinto a las finalidades típicas descritas en el presente arrendamiento. El arrendatario se hace exclusivo responsable de todos los daños, perjuicios o responsabilidades que pudieran producirse o derivarse de dichas actividades.
- G) El arrendador es el único responsable de la modificación del vehículo, por lo que el arrendatario se abstendrá de llevar a cabo cualquier acto de modificación de los mismos sin el consentimiento expreso y por escrito del arrendador.
- H) El arrendatario se compromete a embalar y dejar el vehículo listo para su traslado al momento de extinción del presente contrato en el caso de no querer abonar la cuota

residual de los equipos necesaria para su adquisición, permitiendo al arrendador acceder a las instalaciones afin de permitir el traslado del vehículo.

#### **QUINTO.- DURACIÓN Y CONDICIONES ECONÓMICAS**

El presente contrato entrará en vigor el mismo día de su firma. La duración del mismo será de ..... meses salvo extinción del contrato por cualquiera de las causas fijadas en derecho o en el presente contrato, o por la solicitud fehaciente y por escrito de cualquiera de las partes con . días de antelación.

El precio a abonar por parte del arrendatario como pago por la prestación del servicio prestado equivale a ..... ( ) mensuales, que deberán ser abonados el primer día del mes natural. Este precio no incluye los impuestos de ley.

Dicha cantidad será abonada mediante domiciliación bancaria en la cuenta ..... de la entidad.....

#### **SEXTO.- CONFIDENCIALIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS**

Todos los documentos, informaciones, acuerdos, contratos y precontratos, quedando incluidos los correos electrónicos y todo tipo de comunicaciones para la realización de este contrato, así como cualquier conocimiento o información que pudiera tenerse sobre cualquiera de las dos partes o sus actividades son información completamente confidencial, por lo que deberá ser tratada con el más absoluto de los secretos, aun extinguida la relación contractual.

#### **SÉPTIMO.- PROPIEDAD DE LOS BIENES**

En reconocimiento de la propiedad que a la parte arrendadora corresponde sobre los bienes que son objeto del presente contrato, el arrendatario se obliga a proclamar que estos bienes son propiedad de la Sociedad de Leasing ante quien proceda, en todo tipo de supuestos, muy principalmente en el de embargo por un tercero o inclusión de los mismos en la masa con ocasión de un juicio universal o cualquiera otro de idéntica naturaleza.

De igual forma el arrendatario se compromete a comunicar a la Sociedad de Leasing cualquier evento que pueda poner en riesgo la propiedad que le corresponde sobre los bienes objeto del presente documento.

#### **OCTAVO.- RESPONSABILIDAD**

El arrendatario ha escogido los bienes objeto de arrendamiento, habiendo determinado la clase, marca, modelo y demás características técnicas de los mismos, así como el proveedor. Tales

bienes han sido adquiridos por la Sociedad de Leasing con la única finalidad de ceder su uso al arrendatario, dando este su conformidad con todas las gestiones realizadas por aquella.

El arrendatario no se hace responsable del retraso en la entrega del vehículo por causas no imputables al mismo, y muy especialmente que se deban a retrasos imputables al arrendador.

El arrendador es el legítimo titular del vehículo objeto del presente contrato, pudiéndose garantizar que sobre el mismo no existe carga o gravamen de ningún tipo, y que éste funciona correctamente al momento de entrega de los mismos.

El arrendador no puede responder de los daños directos o indirectos, por daño emergente o lucro cesante, interrupción del trabajo, avería, fallo o pérdidas, o que se deban a causa mayor, entendiéndose esta como aquella que sea consecuencia de hechos o circunstancias que estén fuera de su control, incluido, a título enunciativo y no limitativo, acción gubernativa, incendio, inundación, insurrección, terremoto, fallo técnico, motín, explosión, embargo, huelga legal o ilegal, escasez de personal o de material, interrupción del transporte de cualquier tipo, retraso en el trabajo, o cualquier otra circunstancia fuera del control de la fundación que afecte de cualquier modo a los servicios.

El arrendatario se obliga a asegurar el bien objeto del presente contrato durante toda la vigencia del mismo, siendo a su cuenta el pago de la prima correspondiente. En la póliza que suscriba se hará mención a la condición de usuario por parte del arrendatario y la condición de beneficiario del arrendador.

#### **NOVENO.- COMUNICACIONES**

Las partes se obligan a comunicarse toda la información que pudiera ser necesaria para el correcto desarrollo de la prestación, cualquier cambio de domicilio o dirección de contacto deberá ser comunicado a la otra parte por escrito con una antelación mínima de ..... días hábiles.

Toda comunicación entre las partes relativa al presente contrato se realizará por escrito o telefónicamente. A efectos de comunicaciones y/o notificaciones las partes designan en el Anexo I las personas de contacto.

#### **DÉCIMO.- CESIÓN DE DERECHOS**

Las partes no pueden ceder, enajenar o subrogar en cualquier forma su posición contractual a favor de ningún tercero sin la autorización expresa y por escrito de la otra parte. Dicha autorización no será precisa si la cesión contractual se produce como consecuencia de una fusión, reorganización u otra operación de la transmisión a otra persona jurídica de la totalidad de los activos de la parte contraria.

## **DÉCIMO PRIMERO.- RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

- A) El incumplimiento por cualquier de las partes de cualquiera de las obligaciones que este contrato impone, facultará a la parte contraria a resolver de forma inmediata el presente contrato o exigir su cumplimiento, sin perjuicio de la indemnización de daños y perjuicios que proceda en ambos casos.
- B) No obstante, el presente contrato se extinguirá, además de por las causas generales del derecho, por las siguientes:
- Por el incumplimiento de alguna de las cláusulas del presente contrato. En tal caso no será necesario preavisar, y en ningún caso abonar cantidad indemnizatoria alguna por parte de la parte que rescindió el contrato.
  - Por el transcurso de la duración del mismo.
  - Por ser declarados en situación de suspensión de pagos, quiebra o concurso de acreedores cualquiera de las partes.
  - Por el impago de cualquiera de las cuotas mensuales.
- C) Finalizado el contrato por la causa b) de la presente cláusula y si el arrendatario estuviere al corriente de sus obligaciones podrá optar por:
- Otorgar nuevo contrato de arrendamiento financiero, en el que servirá como base para el cálculo de las cuotas el importe del valor residual.
  - Adquirir la propiedad del bien por el importe del valor residual pactado.
- D) La opción deberá efectuarse fehacientemente dentro de los 30 días anteriores al vencimiento del contrato. Transcurrido dicho plazo sin haber ejercitado este derecho, se entenderá que el arrendatario opta por restituir, finalizada la duración del contrato, los bienes objeto del mismo al arrendador en el lugar que este señale para el efecto, corriendo de cuenta del arrendatario los gastos de la restitución y sin más desgaste que el normal como consecuencia del uso.

## **DÉCIMO SEGUNDO.- INTEGRIDAD Y CLÁUSULA DE SALVAGUARDA**

Todas las cláusulas o extremos del presente contrato deben ser interpretadas de forma independiente y autónoma, no viéndose afectadas el resto de estipulaciones en caso de que una de ellas haya sido declarada nula por sentencia judicial firme. Las partes contratantes acuerdan sustituir la cláusula o cláusulas afectadas por otra u otras que tengan los efectos correspondientes a los fines perseguidos por las partes en el presente contrato.

**DÉCIMO TERCERO.- RELACIÓN MERCANTIL ENTRE LAS PARTES**

En ningún caso se presumirá de la firma de este documento y sus anexos o de la prestación de los servicios en el detallados la existencia de relación laboral alguna entre el personal de ambas partes, existiendo únicamente un acuerdo marco de colaboración entre ambas entidades.

Todo el personal del arrendador queda sujeto exclusivamente a la dirección organizativa del arrendador y contará con los medios proporcionados por esta.

**DÉCIMO CUARTO.- ENTRADA EN VIGOR**

El presente contrato entra en vigor, con toda la fuerza de obligar a las partes, a partir de la fecha de firma del mismo. Ambas partes acuerdan que el presente contrato surte todos sus efectos jurídicos a partir de la firma del mismo.

**DÉCIMO QUINTO.- JURISDICCIÓN**

El presente contrato se regirá por la ley \_\_\_\_\_ y para cualquier controversia que pudiera surgir entre las partes con respecto a su validez, ejecución, cumplimiento o resolución, total o parcial, las partes se someten expresamente a ARBITRAJE ante....., con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles.

Y en prueba de conformidad, ambas partes leen el presente documento, que se extiende por duplicado ejemplar, y encontrándolo conforme lo firman en la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 20\_\_\_\_.

**EI ARRENDADOR**

**EL ARRENDATARIO**



## Tips a tomar en consideración en los contratos

### Busca soporte especializado

- En todos los contratos siempre es recomendable buscar soporte especializado. Promperu genera información de alcance general, pero información específica sobre que contrato elegir o como configurarlo, es mejor un abogado especialista en negocios internacionales.

### Los contratos son herramientas, úsalos

- Una empresa pueda usar una o varias figuras contractuales en sus operaciones inclusive en un mismo mercado de destino. Ninguna es excluyente. Cada contrato se convierte en una herramienta para una estrategia de internacionalización de la empresa

### Analiza las condiciones del mercado para el uso de contratos

- Si una figura contractual genero un éxito para el exportador en un mercado, no significa que en otro mercado genere igual resultado. El éxito en una figura contractual depende de las partes que lo ejecutan y de las condiciones del mercado. Los mercados en cada país reaccionan de distintas maneras.

### Los resultados no son inmediatos

- Siempre que negocio un contrato de internacionalización, piense que responderá a una estrategia comercial de largo plazo. No espere resultados en el corto plazo, y genere acciones que contribuya a fortalecer el contrato en el mediano plazo. El contrato no crecerá solo si es que las partes no le dedican tiempo y acciones complementarias.

### Planea tu estrategia de negocios y conoce tu contrato

- Acuérdesse que si quiere cambiar la estrategia y con ello la figura contractual deberá resolver el contrato e iniciar uno nuevo. Por ello es necesario que en cada contrato se incluya una cláusula de salida, es decir una cláusula que permita resolver el contrato de manera pacífica y sin reclamos judiciales. Negocie esa cláusula antes de firmar el contrato; nunca, después.
- Cabe mencionar que no estamos hablando de una mala ejecución del contrato a cargo de la contraparte, sino al contrario su contraparte lo hace tan bien, que ahora el exportador no necesita a su contraparte. Por ello se negocia una cláusula de salida.

## Bibliografía

- Rojas, K. (2023, May 4). Documentos comerciales: tipos, características y usos. *Blog Del E-commerce*. <https://www.tiendanube.com/blog/tipos-de-documentos-comerciales/>
- Mincetur. (2015). *Guía de orientación al usuario del transporte acuático Volumen I*. <https://hdl.handle.net/20.500.14152/2911>
- *Logística Internacional - Guía de Orientación al Usuario del Transporte ACUÁTICO*. (n.d.). Informes Y Publicaciones - Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo - Plataforma Del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/es/i/21971>
- *Logística Internacional - Guía de Orientación al Usuario del Transporte AÉREO*. (n.d.). Informes Y Publicaciones - Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo - Plataforma Del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/es/i/21972>
- *Logística Internacional - Guía de Orientación al Usuario del Transporte Terrestre*. (n.d.). Informes Y Publicaciones - Ministerio De Comercio Exterior Y Turismo - Plataforma Del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/es/i/21973>
- Valencia Callejas, A. P. (2001). Estudio crítico sobre las fuentes de información en la internet dirigidas a los empresarios interesados en el proceso de exportación e importación en latinoamérica y el caribe. *Forum Empresarial*, 6(2 Invierno), 69-70. <https://doi.org/10.33801/fe.v6i2.3368>
- Mvillegas. (2019, November 13). *Documentos para exportar e importar; los esenciales - Logisber*. Logisber. <https://logisber.com/blog/documentos-para-exportar-e-importar>
- Mincetur. (2009, February 1). *El ABC del comercio exterior: Capacidades gerenciales de comercio exterior (Volumen I,II y III)*. <https://hdl.handle.net/20.500.14152/2910>
- Calderon, A. (2023). Documentos de comercio internacional: Una guía completa de los 15 trámites esenciales. *Internacionalmente*. <https://www.internacionalmente.com/documentos-de-comercio-internacional/>
- Alfaro, M. (2013). El know how y su aplicación práctica en el contrato de franquicia. *Revista Judicial*, 109, 235–273. <https://www.corteidh.or.cr/tablas/r31084.pdf>
- Benavente Chorres, H. (2008). el contrato de know how o de provisión de conocimientos técnicos: aspectos a ser considerados para su regulación

normativa. *Ius et Praxis*, 14(2), 407–457. <https://doi.org/10.4067/s0718-00122008000200012>

- Obiol, E. (2016). *Contratos Mercantiles* (1st ed.). Editora y Librería Jurídica Grijley.
- Osterling, M., & Soria, A. (2014). El contrato de Know How : Apuntes acerca de sus elementos esenciales. *Foro Jurídico*, 11(13), 21–25. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/forojuridico/article/view/13769/14393>
- Segura, R. (2012). El contrato de know how y licencia del know how. *Revista el foro*, 12, 46–58. <https://dialnet.unirioja.es/download/articulo/4157318.pdf>