



**Universidad
Zaragoza**

FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS

MASTER EN TRADUCCIÓN DE TEXTOS ESPECIALIZADOS

TRABAJO DE FIN DE MASTER

CONVOCATORIA DE SEPTIEMBRE DE 2013

**TRADUCCIÓN DEL MODELO DE CONTRATO DE
DISTRIBUCIÓN SELECTIVA DE LA CÁMARA DE
COMERCIO INTERNACIONAL**

AUTORA: CONSTANZA HERNÁNDEZ RAMÓN

DIRECTORA DEL TRABAJO: CARMEN FOZ

ÍNDICE:

1. INTRODUCCIÓN:

1.1 Justificación

1.2 Presentación del texto

2. TEXTO ORIGINAL

3. ANÁLISIS INTRATEXTUAL

4. TEXTO META

5. IDENTIFICACIÓN DE LOS PROBLEMAS DE TRADUCCIÓN Y APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS

6. PLAN DE DOCUMENTACIÓN Y BIBLIOGRAFÍA

7. ANEXOS

ANEXO I: GLOSARIO

ANEXO II: TEXTO ORIGINAL COMPLETO

1 INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación

El texto elegido para este trabajo de fin de máster corresponde a “*ICC model selective distribution contract*” y su naturaleza es jurídico-mercantil¹. Se trata de un modelo de contrato elaborado por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en 2004 y todavía en vigor. La función del texto sujeto de este trabajo es servir como modelo para la elaboración de un tipo específico de contratos internacionales, en particular, los de distribución selectiva. Las partes contratantes son empresas que participan en una transacción comercial internacional.

El interés que el TO me ha despertado como trabajo de traducción viene dado fundamentalmente por ser un texto con una aplicación práctica. Se trata de un texto tipo que la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza (CCIZ) ha comprado a la CCI para facilitarlos a los usuarios de sus servicios de apoyo a la internacionalización empresarial y comercial, dado que, en el contexto económico actual, las empresas de nuestra región son cada vez más proclives a trabajar en el ámbito de la exportación para compensar la disminución de la demanda interna. Este hecho hace que la necesidad de los textos relacionados con el comercio exterior se incremente.

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales que he realizado en el marco del *Máster de traducción de textos especializados*, el personal técnico del Departamento de Internacionalización de la Cámara de Zaragoza sugirió que la traducción al español de este texto sería muy útil para aquellos empresarios hispanohablantes que no tienen un buen conocimiento de la lengua inglesa y que requieren una comprensión completa del contenido e implicaciones del contrato antes de negociarlo y firmarlo.

El texto original está compuesto por el modelo de contrato, sus apéndices y comentarios de los autores para una mejor comprensión del uso de este modelo (ver anexo I). En atención a las instrucciones para la elaboración del trabajo de fin de máster en cuanto a la extensión del texto, se han excluido de la traducción tanto los apéndices como los comentarios. Con esta adaptación, el TO tiene una extensión de 3300 palabras.

1.2 Presentación del texto

El texto *ICC Model Selective Distributorship Contract* se publicó en 2004, en formato papel y digital, y forma parte del catálogo de la librería virtual de la Cámara de Comercio Internacional. La CCI es la organización que representa mundialmente intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abierto y crear instrumentos que lo faciliten².

El TO que nos ocupa fue elaborado por la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil que reúne expertos de todo el mundo para debatir y buscar soluciones a los problemas que los agentes internacionales del comercio encuentran en su práctica. La Comisión se divide en grupos de trabajo como el dedicado a las leyes europeas de contratación o el de compraventa internacional.

La intención de la Comisión al elaborar este documento fue proporcionar a las empresas

¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_mercantil

² Web del comité nacional en España de la CCI: www.iccspain.org.

un modelo de contrato con dos rasgos definatorios muy específicos: unos sólidos fundamentos jurídicos lo más neutros posibles (para no interferir con los ordenamientos jurídicos específicos de cada país) y un espíritu de ecuanimidad para ambas partes. Todo ello sin dañar la libertad de cada una de las empresas para negociar y alcanzar acuerdos en puntos concretos. Este equilibrio lo consiguen los autores a través de la introducción de comentarios, opciones abiertas y notas al final del texto. En mi opinión, este espíritu de ecuanimidad es uno de los aspectos que es preciso tener en mente a la hora de traducir el TO.

Este tipo de contrato mercantil se refiere, en concreto, a la distribución selectiva. En primer lugar, entendemos por distribución “aquel conjunto de actividades, que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante hasta que ha sido comprado por el consumidor final, y que tiene por objeto precisamente hacer llegar el producto (bien o servicio) hasta el consumidor”³

Según Andrés Ortiz Herbener, “el derecho de distribución [...] regula las relaciones entre el fabricante, importadores o proveedores con los distribuidores mayoristas o minoristas, para la comercialización de sus productos o servicios”⁴. Estas relaciones quedan reguladas por los correspondientes contratos de distribución, entre los que se reconocen tres tipos en sentido estricto: distribución selectiva, exclusiva y franquicia⁵. En particular, la distribución selectiva, permite comercializar productos a través de una red de vendedores cualificados, que deben cumplir unos criterios de selección determinados.

La distribución selectiva se aplica a productos cuya venta requiere un asesoramiento técnico preciso y eficaz, así como un buen servicio de posventa, que preserven la imagen de garantía y posicionamiento de la marca del fabricante. Normalmente, este tipo de contratos se establecen en la distribución de productos de alta tecnología y cosméticos de alta gama, entre otros, con una imagen de exclusividad y calidad.⁶ Los firmantes del contrato, proveedor-exportador y distribuidor-importador, son de procedencia global, pero pertenecientes al mismo nicho de mercado, que buscan en este modelo de contrato una guía para sentar las bases de un acuerdo de negocios favorable a ambas partes que les proporcione un marco de actuación con garantías legales.

3 Wikipedia.es.

4 Id. nota 3.

5 Revista Jurídica. *Los Contratos de Distribución: Terminación Ad Nutum y la correspondiente Indemnización por Clientela*. Andrés Ortiz Herbener (www.revistajuridicaonline.com).

6 Librería *on line* de la CCI. Introducción al *ICC Model Selective Distributorship Contract* (iccbooks.com).

2 TEXTO ORIGINAL

ICC model selective distribution contract

BETWEEN

(Company)

.....
having its registered office at

.....
hereby represented by

.....
hereinafter referred to as the “Supplier”

AND

(Company)

.....
having its registered office at

.....
hereby represented by

.....
hereinafter referred to as the “Distributor”

PREAMBLE

WHEREAS the Supplier manufactures and/or markets products whose marketing requires specific conditions of sale as well as individualized advice and services provided to customers.

WHEREAS the Distributor fulfils the selection criteria defined in this Contract (Annex 2) which are necessary for marketing these products correctly.

WHEREAS accordingly, the parties have agreed to enter into the present selective distribution contract (hereinafter referred to as “the Contract”).

THE PARTIES AGREE AS FOLLOWS

ARTICLE 1 – SCOPE OF THE CONTRACT

The Supplier grants by means of the present Contract to the Distributor the right to market the products listed in Annex 1-A including the corresponding accessories and spare parts, if any (hereinafter collectively referred to as the “Products”), in the sales outlet indicated in Annex 1-B, that fulfils the requirements defined in Annex 2.

ARTICLE 2 – GOOD FAITH AND FAIR DEALING

- 2.1 In carrying out their obligations under this Contract the parties will act in accordance with good faith and fair dealing.
- 2.2 The provisions of this Contract, as well as any statements made by the parties in connection with it, shall be interpreted in good faith.

ARTICLE 3 – MODIFICATION OF THE RANGE OF PRODUCTS

- 3.1 Any new product added hereafter by the parties to the range of the Supplier's Products shall be deemed a Product covered by the Contract.
- 3.2 The Supplier may withdraw from the list of Products any Product that he no longer wishes to include in his range. The Supplier shall, however, inform the Distributor of such decision 30 days in advance.

ARTICLE 4 – LEGAL STATUS OF THE DISTRIBUTOR

- 4.1 The Distributor shall conduct its activities as an independent business operator in its own name and on its own account. The Distributor is neither an employee, agent, sales representative, nor a partner of the Supplier.
- 4.2 The Distributor shall not hold itself out as having any power or authority to enter into contracts in the name of the Supplier, to commit the Supplier in any way towards third parties or to incur any obligation on behalf of the Supplier.
- 4.3 The Distributor shall act in compliance with all applicable laws and regulations and shall apply for, obtain and have renewed all permits, authorizations and licences required for its activity at its own expense.

ARTICLE 5 – DISTRIBUTOR'S OBLIGATION TO PURCHASE

- 5.1 The Distributor undertakes to purchase directly from the Supplier the quantities of Products provided in Annex 3 during each period indicated therein. For successive periods not considered in the above Annex parties will agree in good faith, taking into account the market conditions, upon reasonable minimum quantities. In case of disagreement, the quantities applicable to the previous period will apply.
- 5.2 In the event the Distributor fails to fulfil the obligation to purchase set forth in the preceding paragraph, the Supplier may, and at its sole discretion, terminate the Contract, giving 30 days' prior written notice thereof. Such right must be exercised within 90 days from the end of the period of time to which the minimum turnover refers. Unless the non-attainment of the minimum quantities implies the breach of other contract obligations, the Supplier's right to terminate the Contract will be the only consequence of not fulfilling the obligation under Article 5.2.

ARTICLE 6 – CONDITIONS OF SUPPLY – PRICES

- 6.1 The Supplier shall in principle supply all Products ordered, subject to their availability, and provided payment of the Products is adequately warranted. It may not unreasonably reject orders received from the Distributor; in particular, a repeated refusal of orders contrary to good faith (e.g. if made for the purpose of hindering the Distributor's activity) shall be considered as a breach of contract by the Supplier.
- 6.2 The Supplier agrees to make its best efforts to fulfil the orders it has accepted.
- 6.3 Sales of the Products to the Distributor shall be governed by the Supplier's general conditions of sale, as in force from time to time, the currently applicable version of which is attached to this Contract (Annex 4). In case of conflict between such general conditions and the terms of this Contract, the latter shall prevail.
- 6.4 The prices payable by the Distributor shall be those set forth in the Supplier's price-list in force at the time the order is received by the Supplier. Unless otherwise agreed, such prices are subject to change at any time, subject to one month's notice. The new prices shall not be applied to orders received by the Supplier before the entry into force of the new prices.
- 6.5 The Distributor agrees to comply, with the utmost care, with the terms of payment agreed upon between the parties.
- 6.6 It is agreed that the Products delivered remain the Supplier's property until the Supplier has received payment in full.

ARTICLE 7 – INFORMATION

- 7.1 The Distributor shall, at the request of the Supplier, provide information concerning:
- (a) the sales of the Products and the total turnover inclusive of VAT, as well as a physical inventory of the Products;
 - (b) the invoices regarding resale of the Products to other distributors, if there are clear and serious indications of the resale of Products to non-selected distributors.
- 7.2 The Distributor shall furthermore, of its own initiative, inform the Supplier about:
- (a) difficulties encountered, in particular regarding requirements of the customers and the market situation;
 - (b) Requests by customers for delivery of goods of which one may presume that they are likely to be resold;
 - (c) Modifications that have arisen or could arise in the Distributor's company that could affect the normal continuation of their relations.

ARTICLE 8 – MARKETING OF THE PRODUCTS

- 8.1 The Distributor shall observe the Supplier's marketing standards with respect

to the following matters:

8.1.1 *Installation of the sales outlet*

The setting of the sales outlet shall not tarnish the brand image of the Products and shall correspond to the good standing of such image; the Distributor may not offer at the sales outlet products or services whose marketing could adversely affect the image of the Supplier's brand.

The area devoted to the sale of the Products shall be adequate to the importance of the Supplier's trademark and shall conform to the standards indicated by the Supplier.

Storage of the Products shall take place in suitable conditions with regard to their nature and fully conform to the Supplier's specifications regarding their preservation.

8.1.2 *Advice and demonstration*

Advice regarding and demonstration of the Products shall be offered to anyone who requests it, in accordance with the guidelines, recommendations and sales arguments given by the Supplier and/or provided during training courses organized by the Supplier.

The Distributor shall engage a sufficient number of qualified employees, taking into account the area of sales outlet, the opening time and the number of Products marketed.

8.1.3 *Sales promotion*

The Distributor shall make every effort to apply in the sales outlet sales promotions organized on a national basis by the Supplier, it being understood that this obligation shall not prevent the Distributor from freely establishing resale prices.

ARTICLE 9 – RESALE OF THE PRODUCTS

9.1 The Distributor may only resell the Products to consumers or to other selected distributors; in the latter case, the Distributor shall take all possible precautions to ensure that Products delivered in such manner do not leave the network of selected distributors and shall retain a copy of the invoices pertaining to such sales for one year and shall forward these to the Supplier if an inspection seems necessary.

9.2 The Distributor is free to fix the resale prices of the Products. However, the Supplier may indicate "non binding" resale prices, provided this in no way limits the Distributor's right to grant lower prices.

ARTICLE 10 – ASSISTANCE AND TRAINING

10.1 To the extent needed for the correct marketing of the Products the Supplier shall provide technical assistance to the Distributor and his personnel, in particular through the training of such personnel, in order to provide the end user with the services necessary to ensure the correct choice and the correct use

of the Products.

- 10.2 The travel and lodging expenses of the Supplier's employees involved in the above shall be paid by the Supplier. The Distributor shall attend and shall have the relevant personnel attend the training courses provided by the Supplier. The travel and lodging expenses of the Distributor's employees shall be paid by the Distributor.

ARTICLE 11 – AFTER-SALES SERVICE⁶

- 11.1 The Distributor and his personnel shall provide after-sales service, i.e. the maintenance, repair and warranty of all Products sold through the selective distribution system, in compliance with the Supplier's standards and in a manner consistent with the brand image of the Products.
- 11.2 The characteristics of the service as well as the allocation of cost of such after-sales service (particularly for repairs made during the warranty period) are set out in Annex 5.

ARTICLE 12 – STOCK OF PRODUCTS

- 12.1 The Distributor shall continuously maintain a stock of the Products, in accordance with the provisions of Annex 6, in order to fulfil the customers' requirements in the most satisfactory manner.
- 12.2 If Annex 6 has not been completed, the Distributor shall continuously maintain an adequate stock of the Products to supply the market normally.

ARTICLE 13 – PRESENTATION OF THE PRODUCTS

The Distributor may not, without the consent of the Supplier, change or alter, in any manner whatsoever, the Product, its packaging or any information thereon, except as required by the law.

ARTICLE 14 – INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

- 14.1 The Distributor shall use the Supplier's trademarks, trade names or any other symbols. However, the Distributor may do so only for the purpose of identifying and advertising the Products within the scope of this Contract and in the Supplier's sole interest.
- 14.2 Any use of the Supplier's trademarks or other trade names or symbols shall be submitted for prior approval to the Supplier, who will check if it conforms to his image and marketing strategies.
- 14.3 The Distributor's right to use the Supplier's trademarks, trade names or symbols, as provided for under the first paragraph of this Article, shall cease immediately upon the expiration or termination, for any reason, of the present contract. This does not preclude the Distributor's right to sell the Products in

stock at the date of expiration of the Contract which bear the Supplier's trademarks.

14.4 The Distributor shall notify the Supplier of any infringement of the Supplier's trademarks, trade names or symbols, or other industrial property rights, that comes to its attention.

ARTICLE 15 – INSPECTIONS

15.1 The Distributor shall grant the Supplier access to his sales outlet in order to inspect whether the standards stipulated by the Contract are being observed.

15.2 For such purposes, the Supplier may have recourse to the services of representatives or specialists (accountants, technicians, lawyers, etc.).

15.3 Such inspections, however, may only take place during normal business hours, and following at least 7 days' written notice before the date desired.

ARTICLE 16 – CONFIDENTIALITY

16.1 Each party shall refrain from disclosing confidential information concerning the other party or using such information for purposes other than for the proper performance of the Contract. Information that is already in the public domain shall not be deemed confidential.

16.2 The obligation provided above shall survive termination of the Contract.

ARTICLE 17 – ASSIGNMENT AND TRANSFER OF THE CONTRACT

17.1 The Distributor may request the Supplier to be authorized to assign the Contract to a third party which fulfils the selection criteria established by the Supplier.

17.2 The Supplier shall notify his acceptance or rejection within a maximum period of 30 days, by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier); lack of response within such period shall be deemed to be an acceptance.

17.3 Any assignment that takes place despite the Supplier's refusal to approve shall entitle the Supplier to terminate this Contract with immediate effect in conformity with Article 19.

ARTICLE 18 – DURATION

ARTICLE 19 – EARLIER TERMINATION

- 19.1 Each party may terminate this Contract with immediate effect, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, telex), in case of a substantial breach by the other party of the obligations arising out of the Contract, or in case of exceptional circumstances justifying the earlier termination.
- 19.2 Any failure by a party to carry out all or part of his obligations under the Contract resulting in such detriment to the other party as to substantially deprive him of what he is entitled to expect under the Contract, shall be considered as a substantial breach for the purpose of Article 19.1. above. Circumstances in which it would be unreasonable to require the terminating party to continue to be bound by this contract shall be considered as exceptional circumstances for the purpose of Article 19.1. above.
- 19.3 The parties hereby agree that the violation of the provisions under Articles of the present Contract is to be considered in principle, unless the contrary is proved, as a substantial breach of the Contract. Moreover, any violation of the contractual obligations may be considered as a substantial breach, if such violation is repeated notwithstanding a request by the other party to fulfil the contract obligations.
- 19.4 The Supplier may furthermore terminate the Contract with immediate effect if the Distributor no longer fulfils, for any reason whatsoever, the selection criteria set forth in Annex 2 or commits a breach of Contract that severely compromises the brand image of the Products, in particular:
- the failure to provide adequate services to consumers,
 - the incompetence, absence or shortage of the staff required to satisfy the customer's needs,
 - in the event of the sale of the Products to purchasers other than consumers or authorized distributors, selected by the Supplier.
- 19.5 Furthermore, the parties agree that the following situations shall be considered as exceptional circumstances which justify the earlier termination by the other party: bankruptcy, moratorium, receivership, liquidation or any kind of composition between the debtor and the creditors, or any circumstances which are likely to affect substantially one party's ability to carry out his obligations under this Contract.

ARTICLE 20 – EFFECTS OF TERMINATION

- 20.1 Upon termination of the Contract, the Supplier shall, if a minimum stock is required under Annex 6 or has been otherwise agreed, take back the entire stock of Products in good condition remaining in the Distributor's possession, at the price paid by the Distributor. Any excess stock of Products may be

repurchased by the Supplier at his discretion.

20.2 The Distributor shall return to the Supplier all commercial documents and other advertising or promotional materials regarding the Products that are in its possession. The Distributor shall also return the shop sign (if any) and remove any reference identifying him as a distributor of the Supplier's Products.

ARTICLE 21 – PREVIOUS AGREEMENTS – MODIFICATIONS – NULLITY

21.1 This Contract replaces any other preceding agreement between the parties on the subject.

21.2 No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing. However, a party may be precluded by its conduct from asserting the invalidity of additions or modifications not made in writing to the extent that the other party has relied on such conduct.

21.3 If any provision or clause of this Contract is found to be null or unenforceable, the Contract will be construed as a whole to effect as closely as practicable the original intent of the parties; however if, for good cause, either party would not have entered into the Contract knowing the interpretation of the Contract resulting from the foregoing, the Contract itself shall be null.

ARTICLE 22 – NO WAIVER

22.1 No delay or failure to act, whether express or implied, on the part of one of the parties when faced with a failure by the other party to perform any obligation, shall be interpreted or deemed approval or acceptance of such a breach or any other breach of the same or a different nature committed by the offending party.

22.2 The failure, on the part of one of the parties, to exercise any of its rights may in no way hamper the exercise of such right at a later time.

ARTICLE 23 – APPLICABLE LAW

23.1 A

Any questions relating to this Contract which are not expressly or implicitly settled by the provisions contained in this Contract shall be governed, in the following order:

- (a) by the principles of law generally recognized in international trade as applicable to selective distribution contracts,
- (b) by the relevant trade usages, and
- (c) by the Unidroit Principles of International Commercial Contracts, with the exclusion – subject to Article 23.2. hereunder – of national laws.

23.1 B

This Contract is governed by the laws of (name of the country the law of which is to apply).

23.2 In any event consideration shall be given to mandatory provisions of the law of the country where the Distributor is established which would be applicable even if the Contract is governed by a foreign law. Any such provisions will be taken into account to the extent they embody principles which are universally recognized and provided their application appears reasonable in the context of international trade.

23.3 Unless otherwise agreed in writing, the sale contracts concluded between the Supplier and the Distributor within this selective distribution Contract will be governed by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Convention of 1980, hereafter referred to as CISG), and to the extent that such questions are not covered by CISG, by reference to the rules and principles of law generally recognized in international trade as applicable to international contracts of sale.

ARTICLE 24 – RESOLUTION OF DISPUTES

24.1 In the event of any dispute arising out of or in connection with this selective distribution Contract, the parties agree to submit the matter to settlement proceedings under the ICC ADR Rules. If the dispute has not been settled within 45 days following the filing of a Request of ADR or within such other period as the parties may agree in writing, the parties will have recourse to the means of resolution of disputes set out in Article 24.2 hereunder.

24.2 A

Arbitration

All disputes arising out of or in connection with this distributorship contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules.

24.2 B

Litigation (ordinary courts)

In case of dispute the courts of (place) (country) shall have jurisdiction.

ARTICLE 25 – AUTOMATIC INCLUSION UNDER THE PRESENT CONTRACT

25.1 If the parties have not made a choice between the alternative solutions provided in Articles 18, 23.1 and 24.2 under the letters A and B, by deleting one of the alternatives, and provided they have not expressly made a choice by other means, alternative A shall be considered applicable.

25.2 The Annexes attached to this Contract form an integral part of the Contract. Annexes or parts of Annexes, which have not been completed, will be effective only to the extent and under the conditions indicated in this Contract.

ARTICLE 26 – AUTHENTIC TEXT

The English text of this contract is the only authentic text.

Made in on the

The Supplier

.....

The Distributor

.....

3 ANÁLISIS INTRATEXTUAL

Siguiendo el modelo propuesto por Suau (2010) para el análisis intratextual previo a la traducción de textos de géneros de economía y empresa, a continuación se exponen las características intratextuales de este modelo de contrato de distribución selectiva:

GÉNERO: contrato mercantil.

Subgénero: contrato de distribución selectiva internacional.

Propósito comunicativo: establecer los procedimientos, condiciones y limitaciones de la relación comercial entre proveedor y distribuidor.

Funciones comunicativas:

Identificar a las partes y establecer su validez para firmar el contrato:

Between... and...; Whereas the Supplier manufactures (...). Whereas the Distributor fulfils the selection criteria defined in this Contract (...).

Determinar el alcance y objeto del contrato:

The Supplier grants by means of the present Contract to the Distributor the right to market the products...

Establecer los derechos y obligaciones de las partes en relación al contrato:

The Distributor undertakes to purchase directly from the Supplier...

The Supplier shall in principle supply all Products ordered...

Establecer las condiciones de resolución del contrato y su marco legal:

Each party may terminate this Contract with immediate effect, by notice given in writing (...).

Any questions relating to this Contract (...) shall be governed (...).

Establecer mecanismos de resolución de conflictos:

In the event of any dispute arising out of or in connection with this selective distribution Contract, the parties agree to (...).

REGISTRO: formal

Campo: comercio internacional.

Tenor: comunicación de experto a experto.

Nivel de formalidad: alto.

Uso de la tercera persona como recurso predominante que sirve al doble propósito de expresar la objetividad buscada y de mantener la claridad de los contenidos:

The parties will act in accordance with...

The Distributor shall conduct its activities as an independent business operator; the Supplier shall provide technical assistance to the Distributor and his personnel.

Uso de la pasiva:

Any use of the Supplier's trademarks [...] shall be submitted for prior approval to the Supplier...

Uso de la pasiva impersonal:

Advice regarding and demonstration of the Products shall be offered to anyone...

Modo: discurso escrito de carácter instructivo/prescriptivo.

Sintaxis:

La sintaxis podría corresponder a la de los textos clasificados como *Simplified English*. Lo que resulta en un lenguaje claro que huye de una sintaxis elaborada y perifrástica. Las estructuras más utilizadas son:

- Oraciones simples y yuxtapuestas: *The obligation provided above shall survive termination of the Contract.*
- Oraciones condicionales: *...any violation of the contractual obligations may be considered as a substantial breach, if such violation is repeated...*
- Oraciones relativas: *The Distributor may request the Supplier to be authorized to assign the Contract to a third party which fulfils the selection criteria established by the Supplier.*

Predomina el uso de los verbos modales, particularmente, “*shall*”. En menor medida, “*will*” y “*may*”.

Características léxicas:

Destaca el empleo del léxico semitécnico junto con el técnico.

- Términos semitécnicos: clause, article, breach, turnover, violation, serious, composition, expiration, provision o discretion.
- Términos técnicos: moratorium, allocation, termination, null, unenforceable, preclude o receivership
- Colocaciones: selective distribution, terminating party, offending party, fair dealing, in force, breach of contract, enter a contract, physical inventory, in good standing, performance of the contract o to the extent that.

A todo ello se pueden añadir las marcas endofóricas: hereby, thereafter, thereof, hereinafter referred to as “the Contract”, así como las referencias a otras partes del texto como los anexos y a otras cláusulas (under Article 5.2).

Lenguaje formuláico propio de los contratos como whereas (considerando) y otras fórmulas como unless otherwise agreed, the parties agree as follow o in the event of.

METADISCURSO:

El texto carece de marcadores de metadiscursos personales que permitan al autor expresar su perspectiva respecto al contenido y a los lectores, Estructura textual:

ESTRUCTURA TEXTUAL:

Sigue el arquetipo del género y muestra una estructura típica de contrato, con tres partes bien diferenciadas:

- Identificación de las partes.

- Cuerpo del contrato: preámbulo y cláusulas.
- Lugar, fecha y firmas.

Esta estructura ha permitido a los autores reducir al mínimo el uso de los mecanismos de cohesión y de los marcadores del discurso. En conjunto, todo ello contribuye a la máxima referencialidad en la exposición de los contenidos. Esta voluntad de claridad referencial tan manifiesta, junto al hecho de que los autores sean expertos de diferentes países y que su público objetivo sea también internacional, invita a establecer una relación con el *Simplified Technical English (STE)*, con el que el texto comparte numerosos rasgos:

- no se emplean nominalizaciones de más de tres palabras;
- los párrafos no exceden de seis oraciones;
- no se emplea jerga, aunque sí terminología específica (semi-técnica);
- los verbos aparecen en sus formas simples (si bien en la función prescriptora obliga en este caso al uso de verbos modales);
- la voz más empleada es la activa; el uso del gerundio y del participio presente es residual.

4 TEXTO META

Modelo de contrato de distribución selectiva de la CCI

DE UNA PARTE

(Nombre de la empresa)

.....
.....

con razón social en

.....
.....

y representada por

.....
.....

denominada en adelante el "Proveedor"

Y DE OTRA PARTE

(Nombre de la empresa)

.....
.....

con razón social en

.....
.....

y representada por

.....
.....

denominada en adelante el "Distribuidor".

PREÁMBULO

CONSIDERANDO que el Proveedor fabrica y/o pone en el mercado productos cuya comercialización requiere unas condiciones de venta específicas, así como asesoría y servicios personalizados a los compradores.

CONSIDERANDO que el Distribuidor cumple los criterios de selección definidos en el Anexo 2 de este Contrato, que son necesarios para comercializar de forma adecuada estos productos.

CONSIDERANDO, por consiguiente, que las partes han acordado firmar el presente contrato de distribución selectiva (denominado en adelante "el Contrato").

LAS PARTES ACUERDAN LO SIGUIENTE

CLÁUSULA 1 – ALCANCE DEL CONTRATO

Con este contrato, el Proveedor garantiza al Distribuidor el derecho a comercializar los productos enumerados en el Anexo 1-A, incluyendo sus accesorios y piezas de recambio correspondientes, si los hubiera, (todo ello denominado de ahora en adelante los “Productos”) en los puntos de venta indicados en el Anexo 1-B y cuyos requisitos se definen en el Anexo 2.

Cláusula 2 – BUENA FE Y HONRADEZ

- 2.1 En el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, las partes actuarán con honradez y de buena fe.
- 2.2 Las disposiciones recogidas en este contrato, así como las declaraciones hechas por las partes en relación con el mismo, se interpretarán de buena fe.

CLÁUSULA 3 – MODIFICACIÓN DEL LISTADO DE PRODUCTOS

- 3.1 Cualquier producto que las partes añadan de aquí en adelante al listado de Productos del Proveedor se considerará objeto del Contrato.
- 3.2 El Proveedor puede retirar cualquier Producto que desee del listado de Productos. No obstante, el Proveedor informará al Distribuidor de esta decisión con 30 días de adelanto.

Cláusula 4 – ESTATUS DEL DISTRIBUIDOR

- 4.1 El Distribuidor desarrollará sus actividades como operador independiente, por su propia cuenta y en su propio nombre. El Distribuidor no es empleado, agente o representante comercial del Proveedor, ni su socio.
- 4.2 El Distribuidor no se atribuirá la capacidad o la autoridad ni de formalizar contratos en nombre del Proveedor, ni de comprometer del modo que sea al Proveedor con terceras partes, ni de contraer obligación alguna en nombre del Proveedor.
- 4.3 El Distribuidor actuará conforme a la legislación y normativa aplicables. Asimismo, solicitará, obtendrá y renovará todos los permisos, autorizaciones y licencias que su actividad requiera, asumiendo los costes.

CLÁUSULA 5 – OBLIGACIÓN DE COMPRA POR PARTE DEL DISTRIBUIDOR

- 5.1 El Distribuidor se compromete a comprar directamente al Proveedor las cantidades de Productos que aparecen en el Anexo 3 durante cada uno de los periodos indicados en el mismo. Para los periodos subsiguientes

no incorporados en el mencionado Anexo, las partes acordarán de buena fe cantidades mínimas razonables, teniendo en consideración la situación del mercado. En caso de desacuerdo, serán válidas las cantidades establecidas en el periodo anterior.

- 5.2 De no cumplir el Distribuidor la obligación de compra establecida en el párrafo anterior, el Proveedor puede rescindir el contrato a su exclusivo criterio con un preaviso por escrito de 30 días. Podrá ejercer este derecho en un plazo de 90 días a partir del término del periodo en que debe realizarse la compra mínima de existencias. Si no se cumple lo acordado en la Cláusula 5.2, el Proveedor tendrá derecho a rescindir el contrato, siendo esta la única consecuencia, a menos que la compra de cantidades inferiores a las mínimas implique el incumplimiento de otras obligaciones contractuales.

CLÁUSULA 6 – CONDICIONES DE APROVISIONAMIENTO - PRECIOS

- 6.1 El Proveedor suministrará, en principio y en función de su disponibilidad, todos los Productos pedidos, siempre que se garantice su pago de forma adecuada. No puede rechazar sin motivo pedidos del Distribuidor; se considerará en particular un incumplimiento de contrato por parte del Proveedor el rechazo de pedidos reiterado y de mala fe (por ejemplo, si se hace con el propósito de entorpecer la actividad del Distribuidor).
- 6.2 El Proveedor acuerda esforzarse todo lo posible en cumplir con los pedidos que haya aceptado.
- 6.3 La venta de Productos al Distribuidor vendrá regulada por las condiciones de venta generales del Proveedor, con sus correspondientes actualizaciones ocasionales cuya última versión aplicable se adjunta a este Contrato (Anexo 4). En caso de conflicto entre dichas condiciones generales y los términos de este Contrato, serán estos últimos los que prevalezcan.
- 6.4 Los precios a pagar por el Distribuidor serán los establecidos en la lista de precios del Proveedor con vigencia en el momento en que este reciba el pedido. A menos que se acuerde otra cosa, estos precios están sujetos a cambios en cualquier momento, siempre con un mes de preaviso. Los nuevos precios no serán aplicables a los pedidos recibidos por el Proveedor antes de su entrada en vigencia.
- 6.5 El Distribuidor acepta cumplir meticulosamente las condiciones de pago acordadas entre las partes.
- 6.6 Se acuerda que los Productos entregados continuarán siendo propiedad del Proveedor hasta que este haya recibido su pago íntegro.

CLÁUSULA 7 - INFORMACIÓN

- 7.1 El Distribuidor aportará, a petición del Proveedor, información relativa a:
- (a) la venta de los Productos y la facturación total con IVA incluido,

- además de un inventario físico de los Productos;
- (b) las facturas relacionadas con la reventa de los Productos a otros distribuidores, si existen indicios claros y graves de la reventa de Productos a distribuidores no seleccionados.
- 7.2 Además, el Distribuidor informará, *de motu proprio*, al Proveedor sobre:
- (a) dificultades sobrevenidas, especialmente en lo que se refiere a las necesidades de los clientes y a la situación del mercado;
 - (b) Solicitudes de clientes para que se les sirvan mercancías que se pueda presuponer están destinadas a la reventa;
 - (c) Cambios que hayan surgido o puedan surgir en la empresa del Distribuidor y que puedan afectar al desarrollo normal de la relación comercial.

CLÁUSULA 8 – COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

- 8.1 El Distribuidor observará las normas de comercialización del Proveedor con respecto a los siguientes asuntos:

8.1.1 *Instalación del punto de venta*

La localización del punto de venta no dañará la imagen de marca de los Productos y será adecuada a la buena reputación de dicha imagen; al Distribuidor no se le permite ofrecer en el punto de venta productos o servicios cuya comercialización pudiera incidir de forma negativa en la imagen de la marca del Proveedor.

El espacio dedicado a la venta de los Productos deberá ser adecuado a la importancia de la marca comercial del Proveedor y conforme a los estándares indicados por el Proveedor.

El almacenamiento de los Productos se realizará en condiciones apropiadas para su naturaleza y se ajustará por completo a las especificaciones del Proveedor en cuanto a su conservación.

8.1.2 *Asesoría y demostración*

Se le facilitará a cualquier persona que lo solicite asesoría y demostraciones sobre los Productos, de acuerdo con las directrices, recomendaciones y argumentos de venta facilitados por el Proveedor y/o los aportados durante los cursos de formación organizados por el Proveedor.

El Distribuidor contratará el personal cualificado necesario, en función de la superficie del punto de venta, los horarios de apertura y la cantidad de Productos comercializados.

8.1.3 *Promoción de ventas*

El Distribuidor hará todo lo posible para aplicar en el punto de venta las promociones que organice el Proveedor en el ámbito nacional, si bien se entiende que esta obligación no impedirá al Distribuidor establecer libremente precios de reventa.

CLÁUSULA 9 – REVENTA DE PRODUCTOS

- 9.1 El Distribuidor solo puede revender los Productos a consumidores finales o a otros distribuidores seleccionados; en este último caso, el Distribuidor tomará todas las precauciones posibles para asegurar que los Productos entregados no salen de la red de distribuidores seleccionados y conservará, durante un año, copia de las facturas correspondientes a estas ventas, que deberá entregar al Proveedor en caso de que fuese necesario realizar una inspección.
- 9.2 El Distribuidor dispone de libertad para establecer los precios de reventa de los Productos. Sin embargo, el Proveedor puede indicar precios recomendados de reventa siempre que ello no limite en modo alguno el derecho del Distribuidor a ofrecer precios más bajos.

CLÁUSULA 10 – ASISTENCIA Y FORMACIÓN

- 10.1 En la medida en que sea necesario para una correcta comercialización de los Productos, el Proveedor facilitará asistencia técnica al Distribuidor y a su personal, en especial durante el periodo de formación del mismo, con el fin de proporcionar al usuario final los servicios necesarios para asegurar la elección adecuada de Producto y su uso correcto.
- 10.2 Los gastos de viaje y alojamiento de los empleados del Proveedor que participen en esta formación correrán a cuenta del Proveedor. El Distribuidor asistirá junto a su personal clave a los cursos de formación facilitados por el Proveedor. Los gastos de viaje y alojamiento de los empleados del Distribuidor correrán a cargo del propio Distribuidor.

CLÁUSULA 11 – SERVICIO POSVENTA

- 11.1 El Distribuidor y su personal proporcionarán servicios posventa (de mantenimiento, reparación y garantía, por ejemplo) para todos los Productos vendidos a través del sistema de distribución selectiva, de acuerdo con las normas del Proveedor y ajustándose a la imagen de marca de los Productos.
- 11.2 Las características del servicio posventa, así como la asignación de su coste (en especial cuando se refiere a reparaciones realizadas durante el periodo de garantía) se especifican en el Anexo 5.

Cláusula 12 – EXISTENCIAS DE LOS PRODUCTOS

- 12.1 El Distribuidor mantendrá permanentemente existencias de los Productos, de acuerdo con lo previsto en el Anexo 6, con el fin de atender las exigencias de los clientes de la manera más satisfactoria posible.

- 12.2 Si el Anexo 6 no está completo, el Distribuidor mantendrá de forma permanente existencias de los Productos en cantidades adecuadas a las necesidades habituales de aprovisionamiento del mercado.

CLÁUSULA 13 – PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS

El Distribuidor no puede modificar o alterar en modo alguno el Producto, su embalaje o cualquier información que en él figure sin el consentimiento del Proveedor, a menos que la ley lo requiera.

CLÁUSULA 14 – DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

- 14.1 El Distribuidor utilizará las marcas, nombres comerciales o cualquier otro distintivo del Proveedor. El Distribuidor, sin embargo, podrá hacerlo con el único propósito de identificar y publicitar los Productos objeto de este Contrato y solo para favorecer los intereses del Proveedor.
- 14.2 Cualquier uso de las marcas, los nombres comerciales o los distintivos deberá ser sometido previamente a la aprobación del Proveedor, quien verificará si este es acorde a sus estrategias comerciales y de imagen.
- 14.3 El derecho del Distribuidor a usar las marcas, los nombres comerciales o los distintivos del Proveedor, tal como se establece en el primer apartado de la presente Cláusula, cesará de forma inmediata con el vencimiento o la rescisión por cualquier motivo del presente contrato. Esto no impide el derecho del Distribuidor a vender los Productos con las marcas del Proveedor que aún tenga en existencias en la fecha de vencimiento del Contrato.
- 14.4 El Distribuidor notificará al Proveedor cualquier violación de las marcas, los nombres comerciales, los distintivos o de otros derechos de propiedad industrial del Proveedor que llegue a su conocimiento.

CLÁUSULA 15 - INSPECCIONES

- 15.1 El Distribuidor autorizará el acceso del Proveedor a su punto de venta para que inspeccione si se están cumpliendo los estándares estipulados en el Contrato.
- 15.2 Con este mismo propósito, el Proveedor puede recurrir a los servicios de representantes o especialistas (contables, técnicos, abogados, etc.).
- 15.3 Sin embargo, estas inspecciones pueden realizarse únicamente durante el horario habitual de apertura y tras avisar por escrito con un mínimo de 7 días de antelación respecto a la fecha deseada.

CLÁUSULA 16 - CONFIDENCIALIDAD

- 16.1 Cada una de las partes se abstendrá de revelar información confidencial relacionada con la otra parte o de usar dicha información para fines

distintos de los que corresponden a la ejecución del Contrato. No se considerará confidencial la información que ya es de dominio público.

- 16.2 La obligación de confidencialidad así descrita se mantendrá más allá de la extinción del Contrato.

CLÁUSULA 17 – CESIÓN DEL CONTRATO

- 17.1 El Distribuidor puede solicitar autorización al Proveedor para ceder el Contrato a un tercero que cumpla los criterios de selección establecidos por el Proveedor.
- 17.2 El Proveedor notificará su aceptación o su rechazo en un plazo máximo de 30 días, mediante un medio de comunicación que permita constatar la fecha de entrega (por ejemplo, a través de correo certificado con acuse de recibo o de mensajero especial); la ausencia de respuesta dentro del periodo indicado se entenderá como aceptación.
- 17.3 En caso de producirse una cesión a pesar de la negativa del Proveedor, este tendrá la potestad de rescindir el Contrato con efecto inmediato de acuerdo con la Cláusula 19.

CLÁUSULA 18 - DURACIÓN

CLÁUSULA 19 – RESOLUCIÓN ANTICIPADA

- 19.1 Cada una de las partes puede rescindir este Contrato, con efecto inmediato, mediante notificación por escrito a través de un medio de comunicación que permita constatar la fecha de entrega (por ejemplo, a través de correo certificado con acuse de recibo o de mensajero especial), en caso de incumplimiento sustancial por la otra parte de las obligaciones que emanan del Contrato, o en el caso de concurrir circunstancias excepcionales que justifiquen su resolución anticipada,
- 19.2 A efectos del Cláusula 19.1, se considerará incumplimiento sustancial que una de las partes no cumpla total o parcialmente las obligaciones que le corresponden según el Contrato y que, en consecuencia, el perjuicio para la otra parte sea tal que se vea privada de lo que tiene derecho a esperar en virtud del Contrato. A efectos del Cláusula 19.1, se considerarán circunstancias excepcionales aquellas en las que no resulte razonable pedir a la parte denunciante que se atenga al presente Contrato.
- 19.3 Las partes acuerdan por este medio que la violación de lo dispuesto en las Cláusulas..... del presente Contrato se considerará, en

principio y a menos que se demuestre lo contrario, un incumplimiento sustancial del mismo. Además, cualquier violación de las obligaciones contractuales podrá considerarse incumplimiento sustancial si se repite a pesar de que la otra parte haya solicitado que se cumplan las obligaciones del contrato.

19.4 El Proveedor puede, además, rescindir el Contrato con efecto inmediato si el Distribuidor deja de cumplir, por cualquiera que sea la causa, los criterios de selección establecidos en el Anexo 2 o incumple el Contrato de tal modo que comprometa gravemente la imagen de marca de los Productos, en concreto:

- al no ofrecer servicios adecuados a sus clientes,
- al no disponer del personal necesario para satisfacer las necesidades del cliente, o bien disponer de personal escaso o incompetente,
- al vender Productos a compradores que no sean consumidores finales o distribuidores oficiales seleccionados por el Proveedor.

19.5 Además, las partes acuerdan que las situaciones que se citan a continuación se considerarán circunstancias excepcionales en las que la otra parte tendría justificación para la resolución anticipada del contrato: bancarota, moratoria, liquidación judicial o cualquier tipo de acuerdo entre el deudor y los acreedores; o asimismo, cualquier circunstancia que previsiblemente pueda afectar de forma sustancial la capacidad de una de las partes para cumplir sus obligaciones contractuales.

CLÁUSULA 20 – EFECTOS DE LA RESOLUCIÓN

20.1 Al término del Contrato y si en el Anexo 6 (o por cualquier otro medio) se han convenido existencias mínimas, el Proveedor retirará todas las existencias de Productos que le queden al Distribuidor en buen estado, al precio que el Distribuidor haya pagado. El Proveedor puede recomprar el excedente de existencias de Productos a su entera discreción.

20.2 El Distribuidor devolverá al Proveedor toda la documentación comercial y otros materiales promocionales o publicitarios relacionados con los Productos que tenga en su posesión. El Distribuidor devolverá también el rótulo de establecimiento (si lo hubiera) y retirará cualquier referencia que lo identifique como distribuidor de los Productos del Proveedor.

CLÁUSULA 21 – ACUERDOS ANTERIORES – MODIFICACIONES - NULIDAD

21.1 Este contrato reemplaza cualquier otro acuerdo anterior entre las partes sobre este asunto.

21.2 No serán válidas las adiciones ni las modificaciones a este contrato que

no consten por escrito. Sin embargo, cualquiera de las partes quedará vinculada por sus actos y no podrá revocar la validez de las adiciones y modificaciones verbales en la medida en que la otra parte haya confiado en dichos actos.

- 21.3 En el caso de que alguna disposición o párrafo de este Contrato se halle inválida o inaplicable, el Contrato será interpretado en su totalidad para que se efectúen tan cercanamente como sea factible las intenciones originales de las dos partes; sin embargo si cualquiera de las partes, por motivo justificado, no hubiese formalizado el Contrato teniendo conocimiento de su interpretación en función de anterior, este será nulo.

CLÁUSULA 22 – NO RENUNCIA

22.1 Frente al incumplimiento de una de las dos partes de alguna de sus obligaciones, no se interpretará en ningún caso el retraso o la inacción de la otra parte, sean expresos o implícitos, como aprobación o aceptación de dicho incumplimiento o de cualquier otro, de la misma o distinta naturaleza, cometido por la parte infractora.

22.2 La inacción de una de las dos partes en cuanto al ejercicio de sus derechos no puede obstaculizar en modo alguno su ejercicio en fecha posterior.

CLÁUSULA 23 – LEY APLICABLE

23.1 A

Cualquier cuestión relativa a este Contrato que no se haya fijado expresa o implícitamente por medio de las disposiciones que contiene será regulada de acuerdo con el orden establecido a continuación:

- (a) por los principios jurídicos reconocidos de forma general en el comercio internacional en lo aplicable a contratos de distribución selectiva,
- (b) por los usos comerciales pertinentes y
- (c) por los Principios UNIDROIT sobre los Contratos Comerciales Internacionales, excepto en lo relativo a la legislación nacional, con sujeción a lo dispuesto en el artículo 23.2.

23.1 B

Este Contrato está regulado por las leyes de..... (nombre del país cuya ley se aplicará).

23.2 En cualquier circunstancia, se tendrán en consideración las disposiciones obligatorias de las leyes del país donde el Distribuidor esté establecido, que serían aplicables incluso si el Contrato estuviese regulado por una legislación extranjera. Cualquiera de tales disposiciones será tenida en

cuenta en la medida en que exprese principios universalmente reconocidos y siempre que su aplicación resulte razonable en el contexto del comercio internacional.

- 23.3 Salvo que se acuerde otra cosa por escrito, los contratos de venta suscritos entre el Proveedor y el Distribuidor en el marco de este Contrato de distribución selectiva serán regulados por la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena, 1980; denominada en adelante CISG, por sus siglas en inglés) y, en la medida en que estas cuestiones no estén contempladas en la CISG, se regularán conforme a las reglas y principios legales generalmente reconocidos en el comercio internacional en lo aplicable a contratos internacionales de venta.

CLÁUSULA 24 – RESOLUCIÓN DE DESAVENENCIAS

- 24.1 En caso de desavenencias derivadas del presente Contrato de distribución selectiva, o relacionadas con él, las partes se comprometen a someterlas al proceso de solución de desavenencias del Reglamento ADR de la CCI. A falta de resolución de las desavenencias según dicho Reglamento dentro de los 45 días siguientes a la presentación de la demanda de ADR, o al vencimiento de otro plazo que hubiera sido acordado por escrito por las partes, éstas recurrirán a los mecanismos de resolución de desavenencias dispuestos en la Cláusula 24.2.

24.2 A Arbitraje

Todas las desavenencias que deriven del presente contrato o que guarden relación con éste serán resueltas definitivamente de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este Reglamento.

24.2 B Litigios (tribunales ordinarios)

En caso de desavenencia tendrán jurisdicción los tribunales de..... (lugar)(país).

CLÁUSULA 25 – INCLUSIÓN AUTOMÁTICA EN EL PRESENTE CONTRATO

- 25.1 Si las partes no han elegido una de las alternativas propuestas en las Cláusulas 18, 23.1 y 24.2 o 24.2 con las letras A y B, tachando una de las dos, y siempre y cuando no hayan elegido expresamente otro sistema, se considerará aplicable la alternativa A.

25.2 Los anexos a este contrato forman parte integrante del mismo. Los anexos o partes del anexo que no hayan sido cumplimentados serán efectivos solo en la medida y en las condiciones establecidas en el presente contrato.

CLÁUSULA 26 – TEXTO AUTÉNTICO

El único texto auténtico de este contrato es el texto en inglés.

En..... a.....

El Proveedor

.....

El Distribuidor

.....

5 IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS DE TRADUCCIÓN Y APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS

Los problemas fundamentales que plantea este trabajo son de tipo lingüístico.

- Léxico técnico y semi-técnico: a diferencia del vocabulario técnico, que se resuelve con los diccionarios específicos (ej.: *turnover*, *moratorium*, *construe*), el semi-técnico se caracteriza por ser polisémico y requiere, en primer lugar, conocer las diversas acepciones y, en segundo lugar, comprender correctamente el contexto lingüístico y extralingüístico para entender qué acepción es válida en cada caso. Términos como *clause*, *article*, *composition*, *observe*, *expiration* o *provision* requieren cautela a la hora de traducirlos porque en el ámbito jurídico-mercantil tienen significados e implicaciones diferentes a las evidentes del uso general del inglés (ver. Anexo I, Glosario).

La estrategia que he seguido para la elección del término adecuado ha sido valirme de recursos bibliográficos, fundamentalmente en línea, para detectar los términos polisémicos, indagar en su significado específico y dar con el término correspondiente en LM. En este sentido, han sido especialmente útiles los textos paralelos en español y los recursos electrónicos proporcionados por los organismos internacionales asociados al comercio exterior (ver 6. Plan de documentación y bibliografía).

Asimismo, ha habido algunos términos que, sin ser técnicos ni semitécnicos, han requerido una reflexión en base al contexto extratextual para tomar una decisión sobre su transposición a la LM, por ejemplo:

TO: *The Distributor shall engage a sufficient number of qualified employees, taking into account the **area of sales outlet**, the opening time and the number of Products marketed. (8.1.2).*

TM: “El Distribuidor contratará el personal cualificado necesario, en función de la **superficie del punto de venta**, los horarios de apertura y la cantidad de Productos comercializados”.

Aunque la opción más inmediata hubiera sido traducir “area of sales outlet” como “zona del punto de ventas”, he decidido optar por la única acepción referente al tamaño del punto de venta, dado que los otros parámetros se refieren a conceptos cuantitativos y no cualitativos.

- Inglés simplificado: en la medida que he podido he tratado de mantener el estilo referencial y la sintaxis de oraciones simples de este texto en la LM, aunque no siempre es habitual en TTPP de LM, por lo que cabe plantearse si el registro será el adecuado en español. La estrategia que he seguido ha sido la de ser fiel al TO en atención a la política de la CCI y porque la utilidad de esta traducción, como ya se ha dicho, es de carácter informativo para el lector final.

No obstante, me he encontrado con dos dificultades a la hora de traducir que me gustaría señalar:

- En el preámbulo, la segunda consideración está formulada con una oración de

relativo que, al carecer de coma delante del pronombre, debería omitirse en el texto meta y por tanto quedaría convertida en una oración especificativa.

TO: *WHEREAS the Distributor fulfils the selection criteria defined in this Contract (Annex 2) which are necessary for marketing these products correctly.*

TM: “CONSIDERANDO que el Distribuidor cumple los criterios de selección definidos en el Anexo 2 de este Contrato, que son necesarios para comercializar de forma adecuada estos productos”.

No obstante, para asegurarme de la semántica de esta consideración he tenido que recurrir al anexo 2 y ver que en su contenido no se diferencia entre “*necessary*” y “*unnecessary criteria*” y, por lo tanto, he decidido introducir la coma en el texto meta para convertirla en explicativa.

- En la cláusula 10.2 se dice: “*The Distributor shall attend and shall have the relevant personnel attend the training courses provided by the Supplier*”. No veo razón para el uso de la estructura *have+s.o. do s.th.* que, debido a su significado “dar órdenes”, creo que no se corresponde de una forma literal en español en este contexto. Por lo tanto, he reformulado la proposición de manera que refleja la obligación, expresada en el TO, a asistir a los cursos tanto del Distribuidor como de los empleados, pero sin la connotación de orden del distribuidor a su personal:

TM: “El Distribuidor asistirá junto a su personal clave a los cursos de formación facilitados por el Proveedor”.

6 PLAN DE DOCUMENTACIÓN Y BIBLIOGRAFÍA

Información	Ubicación	Información encontrada y ruta de búsqueda
1. Texto original completo	Internet:	Consulta de la web de la Cámara de Comercio Internacional: www.iccwbo.org Resultado: http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=239
		Página de la librería online de la Cámara de Comercio Internacional donde puede adquirirse el documento. El texto me ha sido facilitado por el Dpto de Internacionalización de la Cámara de Zaragoza.
2. Artículos especializados	Internet	Sobre el concepto "selective distribution". Búsqueda en Google: "selective distribution brands" site:.uk Resultado: http://www.britishbrandsgroup.org.uk/upload/File/Briefing%20selective%2079.pdf
		Sobre la actualidad del concepto "selective distribution". - http://www.macaudailytimes.com.mo/macau/45390-forum-on-franchise-business%3A-%E2%80%9Cquality-and-creativity%E2%80%9D-are-keywords-for-high-end-service-industries.html - http://www.digitalvmagazine.com/2013/05/09/sennheiser-pone-en-marcha-un-sistema-de-distribucion-selectiva-con-la-ayuda-de-magnetron/ - http://www.revistajuridicaonline.com/index.php?option=com_content&task=view&id=117&Itemid=32
		Sobre contratos en general: http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato
		Sobre el concepto "cesión del contrato". Búsqueda en Google: "cesión de contrato" Resultado: La cesión del contrato en la doctrina civil. Fernando-José Aguilera Silván. Octubre 2010. Noticias Jurídicas. http://noticias.juridicas.com/articulos/45-Derecho%20Civil/201010-8979516584528285.html (Archivo guardado en carpeta DOCUMENTACIÓN: "Noiticias Jurídicas_Artículo_cesión de contrato.pdf"). Texto paralelo: modelo de contrato de arrendamiento en: http://www.codigoforza.es/MODELOS-DE-CONTRATO.html
		Sobre el concepto "principios de UNIDROIT": Entrada en Wikipedia: Principles of International Commercial Contracts http://en.wikipedia.org/wiki/Principles_of_International_Commercial_Contracts Web de UNIDROIT:
3. Textos paralelos en inglés	Internet	ICC Model Sole Distributorship contract: www.iccwbo.org
4. Terminología especializada (definiciones en inglés)	Enciclopedias y blogs en línea	Para el término "selective distribution": http://en.wikipedia.org/wiki/Distribution_(business)
		http://www.ehow.co.uk/facts_7328278_selective-distribution-agreement.html
	Diccionarios monolingües	iate.europa.eu
	en línea	thefreedictionary.com

5. Equivalencias	Diccionarios bilingües en línea	reverso.net; wordrefence.com
	Corpus on line	linguee.es
	Blogs especializados	http://complumarketing.blogspot.com.es/2011/12/distribucion-intensiva-selectiva-y.html
		http://firstmarketing-equip07.blogspot.com.es/2011/12/tipos-de-distribucion.html
	Versión impresa	Louis Stern. CANALES DE COMERCIALIZACION , PRENTICE-HALL, 1998 Estudio sobre el sector de la distribución de perfumería y cosmética en Galicia desde el punto de vista de la competencia. DTEAREA 5 CONSULTORES 2010 (trabajo elaborado para el Tribunal Galego de Defensa da Competencia).
6. Verificación de equivalencias (en español)	Internet:	<p>Para el término "distribución selectiva": Google: "distribución exclusiva selectiva e intensiva" 103 000 ref. -http://www.evenmk.com/la-estrategia-de-distribucion-el-patito-feo-del-marketing/ -Estudio sobre el sector de la distribución de perfumería y cosmética en Galicia desde el punto de vista de la competencia. DTEAREA 5 CONSULTORES 2010 (trabajo elaborado para el Tribunal Galego de Defensa da Competencia). http://www.tgdcompetencia.org/estudios/est_32_2010_EE_distribucion_perfumeria_cosmetica_es.pdf -Referencias en blogs especializados: http://complumarketing.blogspot.com.es/2011/12/distribucion-intensiva-selectiva-y.html http://firstmarketing-equip07.blogspot.com.es/2011/12/tipos-de-distribucion.html</p> <p>http://tienda.laley.es/epages/laley.sf/es_es/?ObjectPath=/Shops/laley/Products/2013148</p> <p>Para el término "stock": ¿"stock" o "existencias"?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Google confirma, incluso con la limitación "site:.es", un uso de "stock" muy superior al de "existencias" (11,9 millones, frente a 3,3 millones). La superioridad se confirma con las búsquedas previstas para eliminar ambigüedades: "productos en stock" y "productos en existencias" (1,47 millones, frente a 14300). 2. El DRAE acepta "stock" como anglicismo, aunque está propuesta su eliminación para la 23ª edición. Además la RAE aconseja no usar extranjerismos siempre que sea posible. En consecuencia, me inclino por el uso de "existencias", pero necesito asegurarme de que su valor semántico es exactamente el mismo. 3. Lo confirmo a través de dos fuentes académicas especializadas, en concreto dos temarios en línea sobre el tema, de la Universidad de Córdoba y de la Universidad de Zaragoza, respectivamente: El Sistema Productivo: Planificación, Programación y Control de la Producción. Escuela Politécnica Superior. 2000. http://www.uco.es/~p42abluj/web/7cap.htm [consulta en agosto de 2013]. Jiménez Montañés, M.A. (2000): "El coste de los materiales y la gestión de stocks en las organizaciones", [en línea] 5campus.com, Contabilidad de Costes <http://www.5campus.com/leccion/costmat> [consulta en agosto de 2013]. <p>Para el término "violación de la marca": ["vulneración de la marca" site:.es] 9 referencias. ["infracción de la marca" site:.es] 72100 referencias. ["violación de la marca" site:.es] 464000 referencias.</p> <p>Para el término "denunciar un contrato": http://www.elcomercial.net/diccionario/d.htm</p> <p>Para "United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Convention of 1980, hereafter referred to as CISG)": Web de CNUMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html</p>

		<p>Para "ICC ADR Rules": web de la International Chamber of Commerce- Dispute Resolution Library- www.iccdrl.com http://www.iccdrl.com/CODE/printerFriendlyVersion.asp?sourcefile=RULE_ALL_ADR_SP_0030.xml&stylefile=arbSingle.xsl&ChosenSection=RULES (folleto con cláusulas modelo en español). En su documentación en español se usa "Reglamento ADR de la CCI" o "Reglamento de Peritaje de la CCI".</p>
	Versión impresa	<p>Louis Stern. CANALES DE COMERCIALIZACION , PRENTICE-HALL, 1998 Fernando Carbajo Cascón. Sistemas de distribución selectiva, Ed. La Ley, 2013. Diccionario María Moliner de sinónimos y antónimos, Ed. Gredos, 2012</p>
		<p>Para diversos términos económicos: Glosario online especializado de www.e-economic.es</p>
7. Textos paralelos en español	Versión on line	<p>Sobre el concepto "cesión del contrato": Modelo de contrato de arrendamiento en http://www.codigoforza.es/MODELOS-DE-CONTRATO.html</p>

Bibliografía para el comentario:

SUAU JIMÉNEZ, F. 2010. *La traducción especializada en inglés y español en géneros de economía y empresa*. Madrid: Arco Libros.

SUAU JIMÉNEZ, F. y DOLÓN HERRERO, R. 2008. "El metadiscurso en la traducción de textos performativos". Ponencia. Congreso Internacional de Aesla. Almería, abril 2008.

<http://www.uv.es/suau/pdf/AESLA2008.pdf> (consultado el 12/9/2013).

ÑÍGUEZ BERNAL, Antonio. Soluciones aportadas por la traductología y la lingüística aplicada ante el reto actual de la traducción de textos científico-técnicos, profesionales y académicos.

http://cvc.cervantes.es/lengua/hieronymus/pdf/12/12_015.pdf (consultado el 12/9/2013).

7 ANEXOS

ANEXO I: GLOSARIO

Inglés	Sinónimos	Definición - Español	Fuente
(contract) terminating party		parte que denuncia (un contrato), parte denunciante Denunciar un contrato - Intención de poner fin total o parcialmente un acuerdo entre las partes. (http://www.elcomercial.net/diccionario/d.htm)	linguee.es
a party may be precluded by its actions from asserting		cualquiera de las partes quedará vinculada por sus actos y no podrá valerse de (fórmula en español: significa que sus actos le impiden valerse de algo)	linguee.es
allocation	the portion allocated	asignación	wordreference.com
allocation	the act of allocating	asignación, distribución	wordreference.com
article (of the contract)		cláusula (del contrato)	reverso.net
as in force from time to time		susceptibles de entrar en vigor/aplicarse en cualquier momento	http://www.translatorscafe.com/tc/terms/EN/thQuestion.aspx?id=8912
assignment of the contract	transfer of the contract	cesión del contrato (72300 ref. Google site:.es) transferencia del contrato (252 ref. Google site:.es)	wordreference.com; linguee.es
at its sole discretion		a su exclusivo criterio (70200 ref) Es el más vinculado a contratos.	linguee.es / Google site:.es
at its sole discretion		tiene la facultad discrecional (62700 ref) Se usa de forma más general.	linguee.es / Google site:.es
at its sole discretion		a su incuestionable juicio (31 ref.)	linguee.es / Google site:.es
at its sole discretion		unilateralmente Es la que más me gusta, simple y expresa el significado.	linguee.es
breach of contract		incumplimiento de contrato	reverso.net
clause (in the article of the contract)		párrafo (de la cláusula del contrato)	linguee.es
composition		acuerdo	Thefreedictionary.com; Google.es

conclude a contract		suscribir un contrato; llegar a un acuerdo, cerrar un acuerdo	linguee.es
conform		ajustarse; someterse; adaptarse, amoldarse	reverso.net
construe		interpretar, inferir, analizar	wordreference.com
demonstration		demostración, muestra	reverso.net
detriment		detrimento, perjuicio	reverso.net
embody		encarnar; expresar, plasmar; incorporar	reverso.net
enter into a contract	enter a contract	formalizar un contrato, celebrar un contrato, firmar un contrato	linguee.es
expiration		vencimiento, expiración	reverso.net
fair dealing		juego limpio, honradez	Texto paralelo (TP).
from time to time		ocasionalmente, oportunamente	http://forum.wordreference.com/showthread.php?t=26232&page=2
fulfill		cumplir⇒vtr	Wordreference.com
	(obligation: meet)	consumar⇒vtr	Wordreference.com
		realizar⇒vtr	Wordreference.com
fulfill		cumplir⇒vtr	Wordreference.com
	(promise: keep)	mantener⇒vtr	Wordreference.com
fulfill	(need: fill, satisfy)	satisfacer⇒vtr	Wordreference.com
furthermore	moreover	además, es más	wordreference.com
grant access		autorizar acceso, conceder acceso.	reverso.net
guideline		directriz	reverso.net
hereby		por este medio, por la presente	reverso.net

hinder	hamper	entorpecer, dificultar, estorbar, poner trabas, obstaculizar	Wordreference.com
ICC ADR Rules		Reglamento ADR de la CCI (2330 ref.), Reglamento de Peritaje de la CCI (5 ref.)	iccdri.com; Google.es
in compliance with		en conformidad con, conforme a	reverso.net
in force		operativo, vigente, efectivo	Thefreedictionary.com
incur an obligation		contraer una obligación	reverso.net
infringement	violation	vulneración, violación; infracción. Violación de la marca: ver "Plan de documentación".	wordreference.com; reverso.net
moratorium		moratoria	reverso.net
null	invalid	nulo, inválido	reverso.net
observe standards		observar las reglas, cumplir las normas	Linguee.es
offending party		parte infractora	Linguee.es
payable		pagadero, a pagar	reverso.net
performance of the Contract		ejecución del contrato	linguee.es
physical inventory		inventario físico (Verificación periódica de las existencias de materiales, equipo, muebles e inmuebles con que cuenta una dependencia o entidad, a efecto de comprobar el grado de eficacia en los sistemas de control administrativo, el manejo de los materiales, el método de almacenaje y el aprovechamiento de espacio en el almacén. www.scribd.com).	scribd.com
preclude	exclude	excluir, descartar, impedir to be precluded from doing sth.: quedar imposibilitado para hacer algo.	wordreference.com; reverso.net
provisions (of this contract)		disposiciones (del contrato)	linguee.es
range		gama, selección, línea; (¿lista?). RAE: Gama: Serie de elementos que pertenecen a una misma clase o categoría	reverso.net
receivership		liquidación judicial	reverso.net
refer		referir(se), remitir(se)	Wordreference.com

sales promotion		promoción de ventas	reverso.net
selective		selectivo	Ver "6.verificación de equivalencias".
serious		grave, formal, serio	wordreference.com
set out	display (goods); present (reasons, ideas)	exponer (mercancías); exponer, presentar (ideas, argumentos).	reverso.net
severely		gravemente, seriamente	wordreference.com; reverso.net
shop sign		rótulo de establecimiento	linguee.es
special courier		mensajero especial	wordreference.com; reverso.net; merriam- webster.com
special delivery		correo exprés	reverso.net
subject to article X		a reserva de la cláusula X (ref. Google: 4340), con sujeción a lo dispuesto en el artículo X (ref. Google: 509000)	linguee.es; google (site:.es)
terminate a contract		rescindir un contrato	iate.europa.eu
termination		rescisión, terminación	reverso.net
thereof		de esto, de eso, de lo mismo; de allí	Wordreference.com
to be in good standing		tener buena reputación, gozar de buen crédito, ser respetable	wordreference.com; reverso.net
to hold oneself out as		postularse, considerarse, ejercer de, actuar como	linguee.es
to the extent that		en la medida en que	linguee.es
turnover		volumen de negocios, volumen de ventas, facturación.	linguee.es
turnover		a. The number of times a particular stock of goods is sold and restocked during a given period of time. b. The amount of business transacted during a given period of time. c. The number of shares of stock sold on the market during a given period of time.	Thefreedictionary.com

turnover	.Turnover is sometimes a synonym for revenue (or in certain contexts, sales), especially in European and South African usage Services sold by a company during a particular period of time. .Turnover is sometimes the name for a measure of how quickly inventory is sold (inventory turnover). A high turnover means that goods are sold quickly, while a low turnover means that goods are sold more slowly.	http://en.wikipedia.org/wiki/Turnover
unenforceable	inaplicable	wordreference.com
violation	violación, infracción	reverso.net
wayver	renuncia; exoneración; exención; descargo	reverso.net
whereas	considerando que	Wordreference.com; linguee.es
whereas accordingly	considerando por consiguiente que	linguee.es

ANEXO II: TEXTO ORIGINAL COMPLETO

ICC model selective distribution contract (with commentary)

BETWEEN

(Company)

.....

having its registered office at

.....

hereby represented by

.....

hereinafter referred to as the "Supplier"

AND

(Company)

.....

having its registered office at

.....

hereby represented by

.....

hereinafter referred to as the "Distributor"

PREAMBLE

WHEREAS the Supplier manufactures and/or markets products whose marketing requires specific conditions of sale as well as individualized advice and services provided to customers.

WHEREAS the Distributor fulfils the selection criteria defined in this Contract (Annex 2) which are necessary for marketing these products correctly.

WHEREAS accordingly, the parties have agreed to enter into the present selective distribution contract (hereinafter referred to as "the Contract").

Selective distribution is mainly used for: (a) products of a highly technical nature for which specific assistance to the prospective purchaser is appropriate, and (b) products with a significant reputation justifying that they are sold in premises having a certain image and offering personal advice and demonstration.

The preamble makes clear that the Supplier is seeking to improve, through the selection of its distributors, the distribution of its products.

THE PARTIES AGREE AS FOLLOWS

ARTICLE 1 – SCOPE OF THE CONTRACT

The Supplier grants by means of the present Contract to the Distributor the right to market the products listed in Annex 1-A including the corresponding accessories and spare parts, if any (hereinafter collectively referred to as the “Products”), in the sales outlet¹ indicated in Annex 1-B, that fulfils the requirements defined in Annex 2.

The expression “Selected Distributor” or “Approved Distributor” is often used to indicate that the Distributor fulfils the selection criteria. To simplify, in this model contract, the terms “Distributor” and “Supplier” will be used.

ARTICLE 2 – GOOD FAITH AND FAIR DEALING

- 2.1 In carrying out their obligations under this Contract the parties will act in accordance with good faith and fair dealing.
- 2.2 The provisions of this Contract, as well as any statements made by the parties in connection with it, shall be interpreted in good faith.

ARTICLE 3 – MODIFICATION OF THE RANGE OF PRODUCTS

- 3.1 Any new product added hereafter by the parties to the range of the Supplier’s Products shall be deemed a Product covered by the Contract.
- 3.2 The Supplier may withdraw from the list of Products any Product that he no longer wishes to include in his range. The Supplier shall, however, inform the Distributor of such decision 30 days in advance.

ARTICLE 4 – LEGAL STATUS OF THE DISTRIBUTOR

- 4.1 The Distributor shall conduct its activities as an independent business operator in its own name and on its own account. The Distributor is neither an employee, agent, sales representative, nor a partner of the Supplier.
- 4.2 The Distributor shall not hold itself out as having any power or authority to enter into contracts in the name of the Supplier, to commit the Supplier in any way towards third parties or to incur any obligation on behalf of the Supplier.
- 4.3 The Distributor shall act in compliance with all applicable laws and regulations and shall apply for, obtain and have renewed all permits, authorizations and licences required for its activity at its own expense².

ARTICLE 5 – DISTRIBUTOR’S OBLIGATION TO PURCHASE

- 5.1 The Distributor undertakes to purchase directly from the Supplier the quantities of Products provided in Annex 3 during each period indicated therein. For successive periods not considered in the above Annex parties will agree in good

faith, taking into account the market conditions, upon reasonable minimum quantities. In case of disagreement, the quantities applicable to the previous period will apply.

- 5.2 In the event the Distributor fails to fulfil the obligation to purchase set forth in the preceding paragraph, the Supplier may, and at its sole discretion, terminate the Contract, giving 30 days' prior written notice thereof. Such right must be exercised within 90 days from the end of the period of time to which the minimum turnover refers. Unless the non-attainment of the minimum quantities implies the breach of other contract obligations, the Supplier's right to terminate the Contract will be the only consequence of not fulfilling the obligation under Article 5.2³.

It is frequent to fix a minimum turnover the Distributor must attain. This clause refers

to Annex 3 where the periods of reference (year, semester) and the respective amounts must be indicated.

It should be noted that in Article 5.1 reference is made to products directly purchased from the Supplier, without considering possible products bought from other distributors.

ARTICLE 6 – CONDITIONS OF SUPPLY – PRICES

- 6.1 The Supplier shall in principle supply all Products ordered, subject to their availability, and provided payment of the Products is adequately warranted. It may not unreasonably reject orders received from the Distributor; in particular, a repeated refusal of orders contrary to good faith (e.g. if made for the purpose of hindering the Distributor's activity) shall be considered as a breach of contract by the Supplier.
- 6.2 The Supplier agrees to make its best efforts to fulfil the orders it has accepted.
- 6.3 Sales of the Products to the Distributor shall be governed by the Supplier's general conditions of sale, as in force from time to time, the currently applicable version of which is attached to this Contract (Annex 4). In case of conflict between such general conditions and the terms of this Contract, the latter shall prevail.
- 6.4 The prices payable by the Distributor shall be those set forth in the Supplier's price-list in force at the time the order is received by the Supplier. Unless otherwise agreed, such prices are subject to change at any time, subject to one month's notice⁴. The new prices shall not be applied to orders received by the Supplier before the entry into force of the new prices.
- 6.5 The Distributor agrees to comply, with the utmost care, with the terms of payment agreed upon between the parties.
- 6.6 It is agreed that the Products delivered remain the Supplier's property until the Supplier has received payment in full.

Article 6.1 tries to make a reasonable compromise between the Distributor's

need to be supplied with all products ordered, and the Supplier's preoccupation not to be in breach when a refusal to accept orders is justified by objective reasons.

Article 6.3 makes reference to the Supplier's general conditions of sale, which will regulate the issues regarding the sales contract not treated in the distribution contract.

When drafting the general conditions of sale parties may make reference to the "ICC Model International Sale contract", ICC Publication no. 556.

The effectiveness of Article 6.6 (reservation of title) depends on the law applicable in the country where the goods are, and may therefore be invalid (or ineffective) in certain countries. For further information see ICC Publication no. 467 on reservation of title.

ARTICLE 7 – INFORMATION

7.1 The Distributor shall, at the request of the Supplier, provide information concerning:

- (a) the sales of the Products and the total turnover inclusive of VAT, as well as a physical inventory of the Products;
- (b) the invoices regarding resale of the Products to other distributors, if there are clear and serious indications of the resale of Products to non-selected distributors.

7.2 The Distributor shall furthermore, of its own initiative, inform the Supplier about:

- (a) difficulties encountered, in particular regarding requirements of the customers and the market situation;
- (b) Requests by customers for delivery of goods of which one may presume that they are likely to be resold;
- (c) Modifications that have arisen or could arise in the Distributor's company that could affect the normal continuation of their relations.

The Supplier may need information from the Distributor, in particular regarding the marketing of the products and any changes affecting its company or, even, its financial condition.

Furthermore, he will require information which is necessary to prevent violations of the prohibition to sell to non-authorized resellers such as, for example, 7.1(b) and 7.2(b). However, these clauses must be reasonable, because an excessive interference in the distributor's activity could amount to a violation of the EU competition rules, particularly if it appears that the supplier actually wishes to prevent lawful "horizontal sales" between distributors (see Introduction, § 8.1).

ARTICLE 8 – MARKETING OF THE PRODUCTS

8.1 The Distributor shall observe the Supplier's marketing standards with respect to the following matters:

8.1.1 *Installation of the sales outlet*

The setting of the sales outlet shall not tarnish the brand image of the Products and shall correspond to the good standing of such image; the Distributor may not offer at the sales outlet products or services whose marketing could adversely affect the image of the Supplier's brand.

The area devoted to the sale of the Products shall be adequate to the importance of the Supplier's trademark and shall conform to the standards indicated by the Supplier.

Storage of the Products shall take place in suitable conditions with regard to their nature and fully conform to the Supplier's specifications regarding their preservation⁵.

8.1.2 *Advice and demonstration*

Advice regarding and demonstration of the Products shall be offered to anyone who requests it, in accordance with the guidelines, recommendations and sales arguments given by the Supplier and/or provided during training courses organized by the Supplier.

The Distributor shall engage a sufficient number of qualified employees, taking into account the area of sales outlet, the opening time and the number of Products marketed.

8.1.3 *Sales promotion*

The Distributor shall make every effort to apply in the sales outlet sales promotions organized on a national basis by the Supplier, it being understood that this obligation shall not prevent the Distributor from freely establishing resale prices.

ARTICLE 9 – RE SALE OF THE PRODUCTS

9.1 The Distributor may only resell the Products to consumers or to other selected distributors; in the latter case, the Distributor shall take all possible precautions to ensure that Products delivered in such manner do not leave the network of selected distributors and shall retain a copy of the invoices pertaining to such sales for one year and shall forward these to the Supplier if an inspection seems necessary.

According to the EU antitrust rules the distributor must remain free to sell the products to any other member of the network. This clause aims at facilitating the supplier's control over such sales, in order to make sure that the products are not sold to non-members of the network. A very special problem arises when the supplier wishes to limit the sale of certain products to a certain area (and thus to forbid the distributors of such area to resell them elsewhere). In cases where the supplier wishes to launch certain new products in one area only,

exceptions to the freedom of horizontal sales are possible for a limited period of time. In this case the advice of an expert is recommended.

- 9.2 The Distributor is free to fix the resale prices of the Products. However, the Supplier may indicate “non binding” resale prices, provided this in no way limits the Distributor’s right to grant lower prices.

ARTICLE 10 – ASSISTANCE AND TRAINING

- 10.1 To the extent needed for the correct marketing of the Products the Supplier shall provide technical assistance to the Distributor and his personnel, in particular through the training of such personnel, in order to provide the end user with the services necessary to ensure the correct choice and the correct use of the Products.
- 10.2 The travel and lodging expenses of the Supplier’s employees involved in the above shall be paid by the Supplier. The Distributor shall attend and shall have the relevant personnel attend the training courses provided by the Supplier. The travel and lodging expenses of the Distributor’s employees shall be paid by the Distributor.

ARTICLE 11 – AFTER-SALES SERVICE⁶

- 11.1 The Distributor and his personnel shall provide after-sales service, i.e. the maintenance, repair and warranty of all Products sold through the selective distribution system, in compliance with the Supplier’s standards and in a manner consistent with the brand image of the Products.
- 11.2 The characteristics of the service as well as the allocation of cost of such after-sales service (particularly for repairs made during the warranty period) are set out in Annex 5.

ARTICLE 12 – STOCK OF PRODUCTS

- 12.1 The Distributor shall continuously maintain a stock of the Products, in accordance with the provisions of Annex 6, in order to fulfil the customers’ requirements in the most satisfactory manner.
- 12.2 If Annex 6 has not been completed, the Distributor shall continuously maintain an adequate stock of the Products to supply the market normally.

ARTICLE 13 – PRESENTATION OF THE PRODUCTS

The Distributor may not, without the consent of the Supplier, change or alter, in any manner whatsoever, the Product, its packaging or any information thereon, except as required by the law.

The Supplier will usually seek to have a standard presentation and quality for

its products in all markets where they are sold. Any modification or alteration of the products by the Distributor, without the Supplier's authorization, could disrupt this requirement and possibly confuse customers.

ARTICLE 14 – INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS

- 14.1 The Distributor shall use the Supplier's trademarks, trade names or any other symbols. However, the Distributor may do so only for the purpose of identifying and advertising the Products within the scope of this Contract and in the Supplier's sole interest.
- 14.2 Any use of the Supplier's trademarks or other trade names or symbols shall be submitted for prior approval to the Supplier, who will check if it conforms to his image and marketing strategies.
- 14.3 The Distributor's right to use the Supplier's trademarks, trade names or symbols, as provided for under the first paragraph of this Article, shall cease immediately upon the expiration or termination, for any reason, of the present contract. This does not preclude the Distributor's right to sell the Products in stock at the date of expiration of the Contract which bear the Supplier's trademarks.
- 14.4 The Distributor shall notify the Supplier of any infringement of the Supplier's trademarks, trade names or symbols, or other industrial property rights, that comes to its attention.

The Selected Distributor does not as a rule operate its business under the Supplier's trademark, since it also sells competing products. However, it may be to its advantage to advertise itself as a distributor selected by the Supplier and to use, for such purpose, the trademark and other distinctive marks and trade names of the Supplier.

ARTICLE 15 – INSPECTIONS

- 15.1 The Distributor shall grant the Supplier access to his sales outlet in order to inspect whether the standards stipulated by the Contract are being observed.
- 15.2 For such purposes, the Supplier may have recourse to the services of representatives or specialists (accountants, technicians, lawyers, etc.).
- 15.3 Such inspections, however, may only take place during normal business hours, and following at least 7 days' written notice before the date desired.

ARTICLE 16 – CONFIDENTIALITY

- 16.1 Each party shall refrain from disclosing confidential information concerning the other party or using such information for purposes other than for the proper performance of the Contract. Information that is already in the public domain

shall not be deemed confidential.

16.2 The obligation provided above shall survive termination of the Contract.

ARTICLE 17 – ASSIGNMENT AND TRANSFER OF THE CONTRACT

17.1 The Distributor may request the Supplier to be authorized to assign the Contract to a third party which fulfils the selection criteria established by the Supplier.

17.2 The Supplier shall notify his acceptance or rejection within a maximum period of 30 days, by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier); lack of response within such period shall be deemed to be an acceptance.

17.3 Any assignment that takes place despite the Supplier's refusal to approve shall entitle the Supplier to terminate this Contract with immediate effect in conformity with Article 19.

A selective distribution contract is not necessarily a contract entered into "intuitu personae". However, the Distributor must meet certain requirements in order to be selected. It is thus preferable to provide for an approval clause, allowing the Supplier to reject a potential assign who does not fulfil such conditions even before the assignment or transfer.

ARTICLE 18 – DURATION

ARTICLE 19 – EARLIER TERMINATION

19.1 Each party may terminate this Contract with immediate effect, by notice given in writing by means of communication ensuring evidence and date of receipt (e.g. registered mail with return receipt, special courier, telex), in case of a

substantial breach by the other party of the obligations arising out of the Contract, or in case of exceptional circumstances justifying the earlier termination.

19.2 Any failure by a party to carry out all or part of his obligations under the Contract resulting in such detriment to the other party as to substantially deprive him of what he is entitled to expect under the Contract, shall be considered as a substantial breach for the purpose of Article 19.1. above. Circumstances in which it would be unreasonable to require the terminating party to continue to be bound by this contract shall be considered as exceptional circumstances for the purpose of Article 19.1. above.

19.3 The parties hereby agree that the violation of the provisions under Articles⁷ of the present Contract is to be considered in principle, unless the contrary is proved, as a substantial breach of the Contract. Moreover, any violation of the contractual obligations may be considered as a substantial breach, if such violation is repeated notwithstanding a request by the other party to fulfil the contract obligations.

19.4 The Supplier may furthermore terminate the Contract with immediate effect if the Distributor no longer fulfils, for any reason whatsoever, the selection criteria set forth in Annex 2 or commits a breach of Contract that severely compromises the brand image of the Products, in particular:

- the failure to provide adequate services to consumers,
- the incompetence, absence or shortage of the staff required to satisfy the customer's needs,
- in the event of the sale of the Products to purchasers other than consumers or authorized distributors, selected by the Supplier.

19.5 Furthermore, the parties agree that the following situations shall be considered as exceptional circumstances which justify the earlier termination by the other party: bankruptcy, moratorium, receivership, liquidation or any kind of composition between the debtor and the creditors, or any circumstances which are likely to affect substantially one party's ability to carry out his obligations under this Contract.

ARTICLE 20 – EFFECTS OF TERMINATION

20.1 Upon termination of the Contract, the Supplier shall, if a minimum stock is required under Annex 6 or has been otherwise agreed, take back the entire stock of Products in good condition remaining in the Distributor's possession, at the price paid by the Distributor. Any excess stock of Products may be repurchased by the Supplier at his discretion.

20.2 The Distributor shall return to the Supplier all commercial documents and other advertising or promotional materials regarding the Products that are in its possession. The Distributor shall also return the shop sign (if any) and remove any reference identifying him as a distributor of the Supplier's Products.

ARTICLE 21 – PREVIOUS AGREEMENTS – MODIFICATIONS – NULLITY

21.1 This Contract replaces any other preceding agreement between the parties on the subject.

21.2 No addition or modification to this contract shall be valid unless made in writing. However, a party may be precluded by its conduct from asserting the invalidity of additions or modifications not made in writing to the extent that the other party has relied on such conduct.

The second sentence of this clause is meant to protect a party against the other party using the clause in bad faith. When a party accepts a modification made orally and gives the other party reasons to rely upon the validity of such modification, it cannot thereafter argue that the modification was invalid because not made in writing.

21.3 If any provision or clause of this Contract is found to be null or unenforceable, the Contract will be construed as a whole to effect as closely as practicable the original intent of the parties; however if, for good cause, either party would not have entered into the Contract knowing the interpretation of the Contract resulting from the foregoing, the Contract itself shall be null.

ARTICLE 22 – NO WAIVER

22.1 No delay or failure to act, whether express or implied, on the part of one of the parties when faced with a failure by the other party to perform any obligation, shall be interpreted or deemed approval or acceptance of such a breach or any other breach of the same or a different nature committed by the offending party.

22.2 The failure, on the part of one of the parties, to exercise any of its rights may in no way hamper the exercise of such right at a later time.

In general, it is provided that the tolerance of one of the parties, confronted with a breach of duty by the other, or the failure of one of the parties to exercise a right it has, must not be deemed a waiver of the right to take action or to use the unexercised right at a later date.

It should be noted that clauses of this type may be ineffective in certain jurisdictions, particularly where their strict application may conflict with the principle of good faith.

ARTICLE 23 – APPLICABLE LAW

23.1 A

Any questions relating to this Contract which are not expressly or implicitly settled by the provisions contained in this Contract shall be governed, in the following order:

(a) by the principles of law generally recognized in international trade as applicable to selective

- distribution contracts,
- (b) by the relevant trade usages, and
 - (c) by the Unidroit Principles of International Commercial Contracts, with the exclusion – subject to Article 23.2. hereunder – of national laws.

23.1 B

This Contract is governed by the laws of (name of the country the law of which is to apply)⁸.

23.2 In any event consideration shall be given to mandatory provisions of the law of the country where the Distributor is established which would be applicable even if the Contract is governed by a foreign law. Any such provisions will be taken into account to the extent they embody principles which are universally recognized and provided their application appears reasonable in the context of international trade.

23.3 Unless otherwise agreed in writing, the sale contracts concluded between the Supplier and the Distributor within this selective distribution Contract will be governed by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna Convention of 1980, hereafter referred to as CISG), and to the extent that such questions are not covered by CISG, by reference to the rules and principles of law generally recognized in international trade as applicable to international contracts of sale.

For the choice between alternative A and B see Introduction, § 6.

ARTICLE 24 – RESOLUTION OF DISPUTES

24.1 In the event of any dispute arising out of or in connection with this selective distribution Contract, the parties agree to submit the matter to settlement proceedings under the ICC ADR Rules. If the dispute has not been settled within 45 days following the filing of a Request of ADR or within such other period as the parties may agree in writing, the parties will have recourse to the means of resolution of disputes set out in Article 24.2 hereunder.

24.2 A

Arbitration

All disputes arising out of or in connection with this distributorship contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by one or more arbitrators appointed in accordance with the said Rules.

24.2 B

Litigation (ordinary courts)

In case of dispute the courts of (place) (country) shall have jurisdiction.

ARTICLE 25 – AUTOMATIC INCLUSION UNDER THE PRESENT CONTRACT

25.1 If the parties have not made a choice between the alternative solutions provided in Articles 18, 23.1 and 24.2 under the letters A and B, by deleting one of the alternatives, and provided they have not expressly made a choice by other means, alternative A shall be considered applicable.

25.2 The Annexes attached to this Contract form an integral part of the Contract. Annexes or parts of Annexes, which have not been completed, will be effective only to the extent and under the conditions indicated in this Contract.

ARTICLE 26 – AUTHENTIC TEXT

The English text of this contract is the only authentic text⁹.

Made in on the

The Supplier

.....

The Distributor

.....

ENDNOTES

- 1 In cases where it is possible to meet the requirements applied by the supplier without personal contact with the customer, a possible alternative may be the sale through an authorised website.
- 2 See Introduction, § 7.
- 3 This means for instance that the supplier cannot claim damages unless he shows that the distributor has breached another obligation under the contract.
- 4 It is usual that the supplier retains the right to modify prices, provided he gives an appropriate notice. However, an abuse of this right (e.g. an unjustified price increase with respect to a particular distributor) may conflict with Article 2.
- 5 Where the products are such as to require after-sales service, repairs, etc., a clause to this effect may be added. For example, it could be said that “Maintenance and repair of the Products shall take place in a workshop conforming to the requirements set out in Annex ...”.
- 6 This clause will not be applicable for products which do not require after-sales service or when such service is given by the supplier himself.
- 7 The parties may make reference here to those articles for which a breach is of particular importance. It is recommended that the use of this Article should be limited to essential situations only.
- 8 This model contract has been prepared on the assumption that it would not be governed by a specific national law (as stated in alternative A of Article 23.1). If the parties prefer nevertheless to submit the contract to a national law (by choosing alternative B), they should carefully check in advance if the clauses of the model contract conform to the provisions of the law they have chosen.
- 9 If the contract is written in another language, this clause should of course be modified to indicate the language of the contract.

Annex I
Scope of the contract

1-A Contractual Products (Article 1)

The Products the Distributor has the right to market in the Authorized Sales outlet are:

.....
.....
.....
.....
.....

1-B Authorized Sales Outlet (Article 1)

The Authorized Sales Outlet is the shop situated at

(address).....

Annex II
Selection criteria (Article 1)

REQUIREMENTS OF THE POINT OF SALE

.....
.....

REQUIREMENTS AS TO THE PERSONNEL

.....
.....

REQUIREMENTS REGARDING SALE OF THE PRODUCTS

.....
.....

OTHER

.....
.....

Annex III

Distributor's minimum purchase obligation (Article 5)

The minimum amounts of Products the Distributor agrees to purchase during each reference period are the following:

Period (year, semester)

Quantity (in Euros)

