OLEGARIO LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS
(Editor)

MODELOS DE CONTRATOS PARA EMPRESAS

- Contratos Mercantiles
- Contratos de Licencia y Franquicia
- Contratos Laborales
- Contratos de Confidencialidad
- Pactos de Socios

GLOBALMARKETING
Publicaciones de Empresa
www.globalnegotiator.com

OLEGARIO LLAMAZARES
(Editor)

Modelos de contratos para empresas

- Contratos Mercantiles
- Contratos de Licencia y Franquicia
- Contratos Laborales
- Contratos de Confidencialidad
- Pactos de Socios

GLOBALMARKETING
Publicaciones para la Empresa

MODELOS DE CONTRATOS PARA EMPRESAS

Queda rigurosamente prohibida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, u otros métodos o soportes, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del *copyright*. La infracción de los mencionados derechos puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sgts. del Código Penal).

© Global Marketing Strategies, S.L., 2019

Ayala, 83, 28006, Madrid

Tel.: 91-5782667

www.globalnegotiator.com

marketing@globalmarketing.es

ISBN: 978-84-949771-0-7

Composición y diseño: Rubén Sánchez

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 4

CONTRATOS MERCANTILES 5

Contrato de Compraventa Mercantil 8
Contrato de Distribución Comercial 18
Contrato de Agente Comercial 32
Contrato de Comisión de Ventas 45
Contrato de Prestación de Servicios 52
Contrato de Consultoría de Empresas 62
Contrato de Suministro de Productos 72
Contrato de Fabricación de Productos 83
Contrato de Alianza Estratégica 93

CONTRATOS DE LICENCIA Y FRANQUICIA 112

Contrato de Licencia de Uso de Marca 113
Contrato de Licencia de Uso de Patente 128
Contrato de Transferencia de Tecnología 140
Contrato de Licencia de Uso de Software 152
Contrato de Distribución de Software 167
Contrato de Franquicia Individual 190
Contrato de Máster Franquicia 217

CONTRATOS LABORALES 246

Contrato de Alta Dirección 247
Contrato de Trabajo Indefinido 256
Contrato de Trabajo Temporal 269
Contrato de Trabajador Autónomo 278

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD 288

Contrato de Confidencialidad entre Empresas 289
Contrato de Confidencialidad de Producto o Idea de Negocio 298
Contrato de Confidencialidad para Empleados 306
Contrato de Confidencialidad para Consultores o Contratistas 311

PACTOS DE SOCIOS 317

Pacto de Socios para Crear una Empresa 318
Pacto de Socios con Inversor 329

INTRODUCCIÓN

En el curso de sus actividades empresariales, las empresas deben llegar a acuerdos con otras empresas que, finalmente, se plasman en contratos de diferentes tipos. Son muchas las empresas, especialmente las Pymes, que por falta de experiencia, e incluso de recursos, tienen dificultades para asesorase sobre el tipo de contrato más adecuado para cada situación y cómo redactarlo de acuerdo a sus intereses.

En este libro se proporcionan los veinticinco modelos de contratos más utilizados por las empresas, clasificados en cinco bloques: contratos mercantiles, contratos de licencia y franquicia, contratos laborales, contratos de confidencialidad y pactos de socios. En la redacción de los contratos se ha utilizado un lenguaje jurídico riguroso, pero a su vez de fácil comprensión, evitando tecnicismos que pudieran dificultar el entendimiento entre las Partes. En algunas de las cláusulas más importantes (exclusividad, forma de pago, indemnizaciones, ley aplicable, etc.) se proponen distintas alternativas de redacción, de tal forma que se pueda elegir la que más convenga a cada situación.

Es importante señalar que todos los modelos de contratos incluidos en este libro cumplen estrictamente con el ordenamiento jurídico español (Código de Comercio, Código Civil, Ley de Sociedades de Capital, etc.), así como con las normativas internacionales de los principios UNIDROIT de contratos comerciales, y el derecho de la Unión Europea sobre contratos de agencia, distribución y franquicia.

Este libro se dirige tanto a profesionales del derecho como a emprendedores, empresarios, directivos o asesores que tienen que negociar y firmar contratos sobre distintos tipos de operaciones empresariales. Esperamos que estos modelos de contratos les sean útiles a tal fin, aunque siempre es aconsejable utilizar los servicios de un asesor legal para la redacción final del contrato.

Por último, mencionar que todos los modelos de contratos incluidos en este libro se pueden descargar, en formato Word, en el portal de documentos Globalnegotiator (www.globalnegotiator.com/contratos-empresas).

Olegario Llamazares García-Lomas
Director de Global Marketing Strategies
www.globalnegotiator.com

CONTRATOS MERCANTILES

CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

El Contrato de Compraventa Mercantil se utiliza entre empresas para la compraventa de distintos tipos de bienes, en las cuales el vendedor se compromete a entregar un bien o bienes a cambio de un precio pagado por el comprador. Es recomendable utilizar este tipo de contrato para compraventas a partir de cierto importe (por ejemplo 1.000 euros), de forma que quede constancia escrita de las obligaciones que asumen tanto el vendedor como el comprador.

La compraventa mercantil aparece regulada en los artículos comprendidos entre el Art. 325 al art. 345 del Código de Comercio, aunque también se le pueden aplicar los preceptos correspondientes del Código Civil.

Los elementos reales del Contrato de Compraventa Mercantil son las cosas objeto del contrato y también el precio. En relación a las cosas, las más frecuentes son los bienes muebles como productos, suministros (piezas, recambios, materiales) y maquinaria, etc. El precio del contrato debe ser cierto y expresado en una moneda admitida a cotización; no obstante, dependiendo del precio, las ventas se clasificarán en ventas a precio firme y ventas a precio variable. Las primeras son aquellas en las que el precio no varía, cualquiera que sean las condiciones pactadas para la entrega de la mercancía, mientras que en las de precio variable se acuerda la variación del precio dependiendo de las circunstancias del mercado en el momento de la entrega; por ejemplo, oscilación de los tipos de cambio de las monedas o de determinados precios de referencia de ciertos productos: materias primas, minerales, etc.

Si el comprador se niega a recibir la mercancía que le entrega el vendedor, en la fecha y lugar pactado en el contrato, el vendedor podrá solicitar el cumplimiento o rescisión del contrato de compraventa depositando judicialmente, en el primer caso, las mercancías. Igualmente, el vendedor puede constituir un depósito judicial con las mercancías si el comprador se retrasa en su recogida.

Por lo que se refiere a posibles defectos en cuanto a la cantidad o la calidad de las mercancías entregadas, el comprador tendrá derecho a iniciar acciones contra el vendedor siempre que las ejercite en los cuatro días siguientes al de la recepción de las mercancías.

En cuanto a las formas de pago y las obligaciones de facturación, el Contrato de Compraventa Mercantil tiene que cumplir lo dispuesto en el Real Decreto 1619/2012 de 30 de noviembre, en el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación.

ÍNDICE

Partes
Expositivo
Cláusulas

1. Objeto de la compraventa
2. Precio de la venta y forma de pago
3. Intereses de demora
4. Factura
5. Entrega del bien
6. Obligaciones del vendedor
7. Obligaciones del comprador
8. Garantía
9. Responsabilidad
10. Aplicación y modificaciones
11. Integridad del contrato y anulabilidad
12. Fuerza mayor
13. Resolución
14. Elevación a público
15. Gastos e impuestos
16. Reserva y confidencialidad
17. Notificaciones
18. Ley aplicable y jurisdicción competente

Firmas

CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL

Fecha: .....

De una parte,

Alternativa A. [*Cuando el Vendedor es una persona física*]

Don/Doña ....., mayor de edad, ..., con domicilio en ..... [*dirección, ciudad, país*] y número de Identificación Fiscal....., actuando en su propio nombre e interés (en adelante, «el Vendedor»).

Alternativa B. [*Cuando el Vendedor es una empresa*]

..... [*denominación social*], con domicilio social en .... [*dirección, ciudad y país*] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por ..... [*nombre y apellidos, cargo*] (en adelante, «el Vendedor»).

Y de otra,

Alternativa A. [*Cuando el Comprador es una persona física*]

Don/Doña ....., mayor de edad, ..., con domicilio en ..... [*dirección, ciudad, país*] y número de Identificación Fiscal....., actuando en su propio nombre e interés (en adelante, «el Comprador»).

Alternativa B. [*Cuando el Comprador es una empresa*]

..... [*denominación social*], con domicilio social en ..... [*dirección, ciudad y país*] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por ..... [*nombre y apellidos, cargo*] (en adelante, «el Comprador»).

El Vendedor y el Comprador que, en adelante, podrán ser denominadas, individualmente, «la Parte» y conjuntamente, «las Partes», reconociéndose mutuamente

capacidad legal suficiente para contratar y obligarse en la representación que actúan y siendo responsables de la veracidad de sus manifestaciones,

Exponen

I. Que el Vendedor es propietario de:
.....
.....
.....
[*Describir el bien o bienes que son objeto de la compraventa*].

II. Que el Vendedor declara, y el Comprador acepta, ser su propietario, y asegura que el bien se encuentra libre de cargas, derechos reales y gravámenes.

III. Que el Vendedor está interesado en la venta del bien o bienes, y el Comprador está interesado en su adquisición.

IV. Y que habiendo llegado las Partes, libre y espontáneamente, a una coincidencia mutua de sus voluntades, formalizan el presente Contrato de Compraventa Mercantil entre particulares, en adelante el «Contrato», que tiene por objeto la definición de las modalidades de adquisición del bien vendido por el Vendedor, y que se regirá por las siguientes,

Cláusulas

1. Objeto de la compraventa

El Vendedor vende y el Comprador compra:
.....
.....
.....
[*Describir el bien o bienes que son objeto de la compraventa en los mismos términos que el expositivo I*].

En este acto, el Vendedor acepta la venta y el Comprador acepta la compra y, por tanto, la entrega o recepción de dicho bien o dichos bienes, a cambio del precio y en las formas aquí convenidas. Por tanto, mediante el presente Contrato se perfecciona la compraventa entre el Comprador y el Vendedor.

El traspaso de la propiedad sobre el bien se producirá en el momento de su entrega.

2. Precio de la venta y forma de pago

El precio total de la venta ascienda a ..... (..... .....) [*insertar primero en número y entre paréntesis en letra*] euros, sin incluir el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y cualesquiera otros impuestos correspondientes, que serán de cargo del Comprador, salvo aquellos que la ley expresamente atribuya al Vendedor.

El Comprador se compromete a satisfacer su obligación de pago:

Alternativa A. En su totalidad, en el momento de la entrega del conjunto de bienes objeto de este Contrato, mediante el pago al contado al Vendedor de la cantidad estipulada.

Alternativa B. En su totalidad, en una fecha posterior al momento de la entrega del conjunto de bienes objeto de este contrato, en concreto:

> *Alternativa B.1.* en un plazo máximo de ..... [*insertar número 1, 2, 3*] meses.
>
> *Alternativa B.2.* antes del ..... [*insertar fecha*], mediante el pago al contado al Vendedor de la cantidad estipulada.

Alternativa C. Mediante pagos aplazados, de acuerdo al siguiente calendario de fechas e importes correspondientes:

> ..... [*insertar fecha*]; ..... € [*insertar importe*]
> ..... [*insertar fecha*]; ..... € [*insertar importe*]
> ..... [*insertar fecha*]; ..... € [*insertar importe*]
> ..... [*insertar fecha*]; ..... € [*insertar importe*]

La cantidad podrá satisfacerse por cualquier medio de pago.

3. Intereses de demora

De conformidad con el artículo 1101 del Código civil, cualquier retraso en el pago, provocará un aumento del precio de la venta por aplicación de un interés de demora.

El tipo de interés moratorio será igual al tipo de referencia o de refinanciación semestral del Banco Central Europeo en vigor a 1 de enero para el primer semestre del año correspondiente, y a 1 de julio para el segundo semestre del año correspondiente.

El tipo de interés moratorio será aplicado sobre el importe sin IVA de la factura. Los intereses moratorios son exigibles automáticamente, sin necesidad de aviso de vencimiento ni intimación alguna por parte del Vendedor.

4. Factura

El vendedor otorga factura de esta compra al Comprador. Una copia de esta factura se adjunta como anexo al presente Contrato.

La factura respeta el contenido mínimo exigido por el artículo 6 o 7, en caso de tratarse de una factura simplificada, del Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación. Contiene en todo caso:

- El número y, en su caso, la serie de la factura.
- La fecha de su expedición.
- La fecha de la compraventa, si es distinta de la de expedición.
- La identidad del Vendedor y del Comprador.
- El Número de Identificación Fiscal del Comprador y del Vendedor.
- La identificación del tipo de producto vendido.
- El tipo impositivo aplicado.
- La contraprestación total.

La factura se emite en dos ejemplares, uno para cada una de las Partes. El Vendedor entrega la factura al Comprador en el momento de realizar la venta. Ambas partes deben conservar su ejemplar de la factura.

5. Entrega del bien

Alternativa A. En este mismo acto de firma del contrato, el Vendedor satisface su obligación de entregar el conjunto de los bienes objeto del Contrato, poniéndolos en poder y posesión del Comprador. A partir de la entrega, el Comprador se hace cargo de las responsabilidades derivadas de su propiedad, tenencia y uso.

Alternativa B. La entrega del bien o bienes objeto de este contrato se realizará en la siguiente fecha ..... [*especificar fecha*], poniéndolos en poder y posesión del Comprador. A partir de la entrega, el Comprador se hace cargo de las responsabilidades derivadas de su propiedad, tenencia y uso.

Alternativa C. La entrega del bien o bienes objeto de este contrato se realizará en el momento en que el Vendedor reciba el precio total del bien o bienes, poniéndolos en

poder y posesión del Comprador. A partir de la entrega, el Comprador se hace cargo de las responsabilidades derivadas de su propiedad, tenencia y uso.

6. Obligaciones del vendedor

Constituirán obligaciones del Vendedor:

a. Entregar el conjunto de los bienes objeto de este Contrato en la fecha y de acuerdo con las modalidades previstas en la estipulación anterior. A este fin, el Vendedor garantiza que es dueño de pleno dominio de éste y que tiene la capacidad para disponer de él.

b. El saneamiento en caso de evicción; es decir, a responder frente al Comprador de la posesión legal y pacífica del conjunto de bienes vendido, de acuerdo a lo establecido en los artículos 1461 y 1474 y siguientes del Código Civil.

c. Responder frente al Comprador únicamente por los vicios o defectos del conjunto de bienes vendido ocasionados por su dolo o mala fe. De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 1485 del Código civil, el Comprador declara expresamente haber reconocido el estado actual del bien o los bienes objeto del Contrato dando su conformidad a este y liberando expresamente al Vendedor de su responsabilidad de saneamiento de los vicios ocultos que se manifiesten en el futuro.

d. Informar al Comprador sobre las características esenciales del bien o bienes objeto del presente Contrato, así como aconsejarle sobre su utilidad.

e. Finalmente, respetar el conjunto de las obligaciones que la legislación vigente, así como el presente Contrato le atribuyen, y que no han sido previstas en los párrafos anteriores.

7. Obligaciones del comprador

Constituirán obligaciones del Comprador:

a. La satisfacción del precio fijado, en la fecha y de acuerdo con las modalidades convenidas en la estipulación segunda del presente Contrato.

b. Recibir el conjunto de bienes objeto de este Contrato.

c. Respetar el conjunto de las obligaciones que la legislación vigente, así como

el presente Contrato le atribuyen, y que no han sido previstas en los párrafos anteriores.

8. Garantía

Serán de aplicación al conjunto de los bienes vendidos las garantías previstas en el Código Civil.

9. Responsabilidad

El Vendedor es responsable de los perjuicios materiales causados directamente al Comprador como resultado de las infracciones que le sean imputables en la ejecución de sus obligaciones o derivadas de su imprudencia en relación con el Comprador.

En ningún caso, podrá considerarse responsable al Vendedor por:

- Los perjuicios causados al Comprador como resultado de una utilización del bien no conforme con las recomendaciones del Vendedor.
- Los defectos del bien que resulten de su desgaste normal.
- Los perjuicios causados al Comprador como resultado de la fuerza mayor.

10. Aplicación y modificaciones

Las Partes acuerdan que el presente Contrato anula, reemplaza y prevalece sobre cualquier acuerdo anterior, oral o escrito, entre las Partes, y que contiene la totalidad de los pactos convenidos. Cualquier otro documento referido al objeto y las obligaciones del presente Contrato, y que no figure como anexo, no obliga a las Partes.

El Contrato solo podrá ser rectificado, modificado o resuelto por escrito firmado por las Partes.

La renuncia, explícita o implícita, por cualquiera de las Partes de cualquier derecho contenido en el Contrato o a actuar ante cualquier incumplimiento u omisión de la otra, no se considerará como una renuncia de cualquier otro derecho ni a la posibilidad de reclamar por cualquier otro incumplimiento u omisión.

11. Integridad del contrato y anulabilidad

Las Partes reconocen que, en caso de existir, documentos Anexos y/o adjuntos al presente Contrato estos forman parte o integran el mismo, a todos los efectos legales y son, por tanto, vinculantes para ambas Partes.

Si se diese el caso de que una o varias cláusulas devinieran ineficaces o fuesen anulables o nulas de pleno derecho, se tendrán por no puestas, manteniendo el resto del Contrato toda su fuerza vinculante entre las Partes. Llegado este caso, las Partes se comprometen, si fuera necesario, a negociar de forma amigable y/o de buena fe un nuevo texto para aquellas cláusulas o partes del Contrato afectadas.

12. Fuerza mayor

El retraso en el cumplimiento o el no cumplimiento de cualquier obligación de las Partes no será considerado una omisión o un incumplimiento del Contrato en caso de deberse a causas de fuerza mayor, y de haber avisado la Parte afectada por escrito a la otra Parte al respecto.

Se entenderá por «fuerza mayor»: inundación, incendio, explosión, avería en la planta de producción, cierre patronal, huelga, disturbio civil, bloqueo, embargo, mandato, ley, orden, regulación, ordenanza, demanda o petición de cualquier Gobierno o de cualquier subdivisión o representante de este, o cualquier otra causa, que esté fuera del control de la Parte involucrada, sin que pueda entenderse que la falta de fondos constituye una causa de fuerza mayor.

La Parte afectada por la fuerza mayor hará todo lo posible para eliminar su causa. La exigibilidad de la obligación cuyo cumplimiento se haya visto afectado por la fuerza mayor se suspenderá hasta diez (10) días después de que la fuerza mayor deje de impedir o retrasar el cumplimiento. Si la causa de la fuerza mayor no desaparece luego de al menos treinta (30) días o un plazo inferior que justifique la resolución por la imposibilidad de ejecutar la obligación, las Partes podrán acordar la modificación del Contrato o su resolución.

Lo aquí previsto no obligará a ninguna de las Partes a solucionar huelgas o conflictos laborales en contra de su voluntad.

13. Resolución

El presente contrato podrá ser resuelto, sin ningún tipo de indemnización, en los casos de fuerza mayor que hagan imposible la ejecución de la obligación. Igualmente, podrá resolverse el Contrato por el mutuo acuerdo de las Partes, con los efectos que ellas determinen. Por último, el Contrato podrá ser resuelto en cualquier momento por cada una de las Partes, a su elección, sin necesidad de intervención judicial, y sin perjuicio de la responsabilidad en la que incurra la otra Parte por su incumplimiento contractual, por «causa justificada», descrita aquí como:

a. El incumplimiento total o parcial por la otra Parte de alguna de las condiciones u obligaciones esenciales de este Contrato que no sea corregido en el plazo de treinta (30) días a partir de la notificación escrita enviada para que así se haga. Esta notificación deberá hacer alusión a la presente estipulación resolutoria; o

b. la falta de pago del precio en la fecha de vencimiento establecida en el Contrato, por parte del Comprador. Esta notificación deberá hacer alusión a la presente estipulación resolutoria; o

c. el retraso de la VENDEDORA en la entrega del bien sobre el/los plazo(s) fijado(s) en el presente contrato; o

d. las demás establecidas por la Ley.

Cualquiera de las causas de resolución antedichas, dará derecho a la otra Parte que no hubiera incurrido en ella o no la hubiera provocado, a la indemnización de daños y perjuicios derivados de la misma.

El hecho de que la Parte no utilice una de las causas previstas en esta estipulación para resolver el Contrato no será considerada nunca como una renuncia a sus derechos derivados del incumplimiento de la otra Parte ni limitará sus derechos para hacerle cumplir las obligaciones derivadas del presente Contrato.

14. Elevación a público

El presente Contrato será elevado a público, a petición de cualquiera de las Partes, mediante requerimiento fehaciente, ante el Notario o Notaria que el Comprador designe. La otra Parte se compromete a firmar el instrumento público cuando para ello fuera requerida.

15. Gastos e impuestos

Todos los gastos e impuestos derivados del presente Contrato, incluyendo su elevación a público, serán de cargo del Comprador, salvo aquellos que le correspondan al Vendedor de acuerdo a la legislación vigente.

16. Reserva y confidencialidad

Las Partes se comprometen a tomar todas las medidas necesarias para mantener en secreto y confidencialmente todas las informaciones que les hayan sido comunicadas

como tal por la otra Parte durante la ejecución del presente Contrato. La obligación de este artículo no se aplicará a:

a. toda aquella información que sea del dominio público,

b. toda aquella información de que las Partes dispusieren antes de haberle sido facilitada por la otra Parte; y

c. toda aquella información legalmente adquirida por las Partes de fuentes distintas a la otra Parte.

Las Partes se comprometen a utilizar estas informaciones únicamente para la realización de la compraventa. Igualmente, se comprometen a no explotar, por cuenta propia o de un tercero, directa o indirectamente, toda o parte de estas informaciones.

17. Notificaciones

Todas las comunicaciones que en virtud de este documento deban o debieren ser enviadas lo serán por un medio fehaciente que deje constancia del momento en que han sido enviadas, a qué dirección han sido enviadas y el momento de su recepción por la otra Parte, y se interpretarán como correctamente enviadas al Vendedor y al Comprador, si se dirigen a las direcciones de las mismas que figuran en este Contrato. Cada una de las Partes puede, por medio de notificación escrita enviada a la otra Parte, cambiar la dirección a la que deban mandarse cualesquiera comunicaciones.

No obstante, siempre y cuando sea posible garantizar la autenticidad del emisor, del destinatario, y del contenido del mensaje, y con el objetivo de mantener una comunicación fluida entre las Partes, se facilitan las siguientes direcciones de correo electrónico:

El Vendedor: ..... [*insertar dirección de correo electrónico*]
El Comprador: ..... [*insertar dirección de correo electrónico*]

18. Ley aplicable y jurisdicción competente

Las Partes harán todo lo posible para resolver mediante negociación directa cualquier disputa, controversia o diferencia que surja entre ellas, en relación a este Contrato.

En el caso de que la disputa no se resuelva mediante negociación directa entre las Partes, se someterá finalmente a:

Alternativa A. la competencia de los Juzgados y Tribunales de ..... [*insertar país*] y, concretamente, a los de la localidad donde ..... [*El Vendedor o el Comprador*] tenga su sede social, salvo que ..... [*el Vendedor o Comprador*], en caso de ser la parte demandante interponga la acción judicial ante los Juzgados y Tribunales del lugar donde tiene su sede social la otra Parte.

Alternativa B. el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros designados de acuerdo a dicho Reglamento. El lugar del Arbitraje será ..... [*ciudad y país*] y el procedimiento deberá ser realizado en el idioma .....…..

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido, ambas Partes firman este Contrato en ..... [*insertar número, normalmente 4*] ejemplares, igualmente originales.

El presente Contrato entra en vigor en la fecha efectiva que figura en su encabezamiento.

Firmado por un representante debidamente autorizado de la Empresa y del Representante.

En ..... a ..... de ..... de.....

Por y en nombre del Vendedor	Por y en nombre del Comprador
_____	_____
Don/Doña	Don/Doña.....
..... [*cargo*]	.....[*cargo*]

Este modelo de contrato puede descargarse en formato Word, listo para usar en:
www.globalnegotiator.com/es/contratos-empresas
Utilice el código 7503 y obtendrá un 25% de descuento.

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

El Contrato de Distribución Comercial es un tipo de contrato de colaboración por el que una empresa (Distribuidor) pone su estructura y red comercial a disposición de otra (Suministrador) para vender o distribuir, durante un plazo de tiempo y en un territorio específico, y bajo cierto control y supervisión del suministrador, los productos que éste le suministre, garantizándole, en determinadas condiciones, la exclusividad para revenderlos.

Se trata de un contrato atípico, pues carece de regulación legal, por lo que la relación entre el distribuidor y el suministrador se regula en base a las condiciones recogidas en el contrato, junto a la interpretación que los tribunales han hecho sobre este tipo de contratos. A este contrato le es aplicable la normativa europea en materia de competencia, en particular, el Reglamento (UE) nº 330/2010, de 20 de abril.

Básicamente, existen tres tipos de distribución:

- Distribución exclusiva: el suministrador contrata a un único distribuidor para una zona geográfica concreta, no pudiendo contar con otro distribuidor en esa misma zona, ni realizar ventas directas en esa zona.

- Distribución selectiva: el suministrador se compromete a vender sus productos únicamente a aquellos distribuidores que cumplan unos determinados criterios, es decir, realiza una selección cualitativa u cuantitativa de los distribuidores. A su vez, los distribuidores se comprometen a no vender esos bienes o servicios a otros agentes no autorizados.

- Distribución intensiva: existe libertad de distribución ya que el interés del suministrador es llegar al mayor número de puntos de venta posible dentro de una zona determinada que, normalmente, es un país.

A diferencia del contrato de agente comercial, en este contrato, es el distribuidor el que asume el riesgo de las operaciones; es decir si los clientes que compran los productos no pagan al distribuidor, es éste el que asume enteramente el impago. En este sentido, los clientes son, comercial y jurídicamente, del distribuidor.

Por lo que se refiere a la indemnización por clientela, en el caso de los contratos de distribución en exclusiva, habrá que ver lo que se ha pactado en el contrato y en su defecto lo que puedan reconocer los Tribunales por aplicación analógica de la Ley 12/1992 de mayo (Contrato de Agencia) en su art. 28.

ÍNDICE

Partes
Cláusulas

1. Productos y Territorio
2. Obligaciones del Distribuidor
3. Exclusividad
4. Ventas directas
5. Ventas fuera del Territorio
6. Compromiso de no competencia
7. Objetivo mínimo de ventas
8. Obligación de entrega de cantidad mínima
9. Condiciones de venta
10. Precios y descuentos
11. Precios de reventa
12. Condiciones de pago
13. Obligación de informar al Suministrador
14. Obligación de informar al Distribuidor
15. Red comercial externa
16. Stock mínimo
17. Comprobación de instalaciones y operaciones
18. Asistencia técnica
19. Servicio posventa y mantenimiento
20. Garantías del Suministrador
21. Garantías del Distribuidor
22. Actividades de publicidad
23. Resolución anticipada
24. Indemnización por rescisión del contrato
25. Duración del Contrato
26. Recompra de productos
27. Devolución de material promocional y muestras
28. Modificaciones
29. Cesión del Contrato
30. Ley aplicable y jurisdicción competente

Firmas
Anexos

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Fecha: .....

De una parte,

..... [*denominación social de la empresa*], con domicilio en .... [*dirección, ciudad y país*] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por ....[*nombre y apellidos, cargo*], (en adelante, «el Suministrador»),

Y de otra,

..... [*denominación social de la empresa*], con domicilio social en ..... [*dirección, ciudad y país*] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por .... [*nombre y apellidos, cargo*], (en adelante, (en adelante, «el Distribuidor»).

Ambas partes acuerdan lo siguiente:

1. Productos y territorio

Alternativa A. El Suministrador declara que se dedica a la fabricación y/o comercialización de los siguientes productos: ..... (en adelante, «los Productos»), y siendo éstos de su entera propiedad, concede al Distribuidor el derecho a promocionarlos y comercializarlos en el territorio descrito a continuación ..... (en adelante, «el Territorio»).

Alternativa B. El Suministrador declara que se dedica a la fabricación y/o comercialización de los Productos que figuran en el Anexo 1 de este Contrato (en adelante «los Productos») y siendo éstos de su entera propiedad concede al Distribuidor el derecho a promocionarlos y comercializarlos en el Territorio que se delimita también en ese mismo Anexo 1 (en adelante, «el Territorio»).

2. Obligaciones del distribuidor

El Distribuidor comprará y venderá en su propio nombre y por su propia cuenta en

el Territorio los Productos que le proporcione el Suministrador. El Distribuidor no podrá actuar en nombre y por cuenta del Suministrador, salvo autorización previa y por escrito concedida por éste. Asimismo, tampoco podrá realizar transformación alguna a los Productos objeto de este Contrato.

3. Exclusividad

Alternativa A. Durante la vigencia del presente Contrato, el Suministrador concede al Distribuidor el derecho exclusivo a comercializar y vender los Productos en el Territorio. Si el Suministrador vendiera cualquier otro producto en el Territorio deberá informar de ello al Distribuidor para determinar la posibilidad de incluirlo entre los Productos descritos en ..... [la Cláusula 1 *(para la Alternativa A de la Cláusula 1) o* el Anexo 1 *(para la alternativa B de la Cláusula 1)*] del presente Contrato.

Alternativa B. Durante la vigencia del presente Contrato, el Suministrador concede al Distribuidor el derecho exclusivo a comercializar y vender los Productos en el Territorio. No obstante, podrá negociar y vender directamente en el Territorio a potenciales clientes que cumplan los requisitos establecidos en el Anexo 2 de este Contrato.

4. Ventas directas

En el caso de aquellas operaciones de compraventa con clientes situados en el Territorio en las que el Distribuidor no desee participar:

Alternativa A. Deberá informar al Suministrador y ponerle en contacto con los clientes, si bien no percibirá comisión alguna por ello.

Alternativa B. Podrá ejercer en calidad de intermediario, cobrando por ello una comisión del ….. % sobre el importe de las ventas realizadas.

5. Ventas fuera del territorio

El Distribuidor se compromete a no buscar clientes, no hacer publicidad, ni vender o mantener stocks fuera del Territorio. También se abstendrá de vender a clientes establecidos en el Territorio que piense que pueden revender los Productos fuera del Territorio. Por su parte el Suministrador se compromete a no vender los Productos a compradores de fuera del Territorio si piensa que estos compradores tienen intención de revender dichos Productos en el Territorio.

6. Compromiso de no competencia

Alternativa A. Salvo autorización escrita del Suministrador, el Distribuidor no podrá fabricar, distribuir ni representar ningún tipo de producto, que entre en competencia directa con los Productos **(1)**. A tales efectos el Distribuidor declara que en la fecha en que se firma el presente Contrato, actúa en calidad de agente o de distribuidor de las empresas y productos que se relacionan en el Anexo 3 de este Contrato. El compromiso de no competencia se mantiene durante la vigencia del presente Contrato y durante ..... años más después de su finalización.

Alternativa B. Durante la vigencia del Contrato, el Distribuidor podrá fabricar, distribuir o representar productos similares a los del Suministrador, si bien le deberá informar de ello.

7. Objetivo mínimo de ventas

Las Partes pueden comprometerse anualmente a establecer un objetivo mínimo de ventas para el año siguiente que figurará explícitamente en el Anexo 4 de este Contrato.

Alternativa A. Si al final del período considerado el Distribuidor no hubiera alcanzado el objetivo mínimo —que se considera un volumen de negocios mínimo garantizado—, el Suministrador tendrá derecho a su elección a: (a) rescindir el Contrato; (b) cancelar la exclusividad, en caso de que se haya concedido; (c) reducir la extensión del Territorio. El Suministrador deberá notificar por escrito al Distribuidor el ejercicio de este derecho en un plazo máximo de ..... meses siguientes desde el final de año en el que el objetivo mínimo de ventas no se haya alcanzado.

Alternativa B. En el caso de que el objetivo mínimo no se consiguiera, no será causa de rescisión del Contrato, salvo que fuera debido a negligencia del Distribuidor.

8. Obligación de entrega de cantidad mínima

El Suministrador se obliga a entregar la cantidad de producto correspondiente al objetivo mínimo de ventas establecido en este Contrato.

Alternativa A. Si el Suministrador no cumpliera con esta obligación, el Distribuidor tendrá derecho a rescindir el Contrato mediante notificación por escrito al Suministrador en un plazo máximo de .....…. meses siguientes desde el final del año en el cual la cantidad mínima de producto no se haya entregado.

Alternativa B. Si el Suministrador no cumpliera con esta obligación, no se considerará causa de rescisión del Contrato, salvo que se produjera un rechazo continuado

de los pedidos realizados por el Distribuidor, en cuyo caso se considerará contrario a la buena fe.

9. Condiciones de venta

La venta de los Productos se realizará de acuerdo a las condiciones generales de venta que se establecen en el Anexo 5 de este Contrato. El Suministrador entregará los Productos en ..... [*mencionar el lugar físico: almacén, puerto, aeropuerto, etc.*] de ..... [*ciudad*]. El Distribuidor se compromete a cumplir escrupulosamente las condiciones de pago convenidas entre las Partes. Se acuerda que los Productos son propiedad del Suministrador hasta que el Distribuidor no haya satisfecho íntegramente su pago.

10. Precios y descuentos

Los precios de las compraventas entre Suministrador y Distribuidor se establecen en ..... [*indicar la divisa*].

Alternativa A. Los precios que deberá pagar el Distribuidor serán los que figuran en el Anexo 6 de este Contrato y serán válidos durante toda la vigencia del mismo. No obstante, el Suministrador podrá modificar libremente los precios de los Productos, si bien deberá notificárselo por escrito al Distribuidor con una antelación mínima de ..... días naturales.

Alternativa B. Los precios que deberá pagar el Distribuidor serán los que figuren en la lista de precios vigente del Suministrador en el momento en el que éste recibe el pedido del Distribuidor.

El Distribuidor tendrá derecho a:

Alternativa A. Un descuento del …. % sobre la lista de precios vigente en el momento de realizar la compra.

Alternativa B. Un descuento sobre las ventas que superen el objetivo mínimo anual de ventas fijado en este Contrato, de acuerdo a las siguientes cantidades y porcentajes:

Desde .....…..... hasta ....., un ..... %
Desde ..... hasta ....., un ….. %
A partir de ....., un ….. %

Dicho descuento será aplicado durante los ..... primeros meses de cada año de

vigencia del Contrato.

11. Precios de reventa

Alternativa A. El Distribuidor podrá fijar libremente el precio de reventa de los Productos, si bien no aplicará ninguna política de precios que perjudique la imagen de los Productos.

Alternativa B. El Distribuidor se obliga a vender a los precios de reventa fijados por el Suministrador y a imponer dichos precios a sus propios compradores-vendedores **(2)**.

12. Forma de pago

Alternativa A. El Distribuidor pagará al Suministrador un ….. % del precio de las operaciones concertadas a la confirmación del pedido, y el resto, es decir, un …% en el momento de la entrega de la mercancía. El pago se realizará mediante transferencia bancaria.

Alternativa B. El Distribuidor pagará al Suministrador un ….. % del precio de las operaciones concertadas contra la entrega de los documentos propiedad de la mercancía al transportista designado por el Distribuidor, y el resto, es decir, un ….. %, a los ….. días naturales desde la recepción de la mercancía por parte del Distribuidor. El pago se realizará mediante transferencia bancaria.

Alternativa C. El Distribuidor pagará al Suministrador el precio de las operaciones concertadas en un plazo de ….. días naturales desde la recepción de la mercancía por parte del Distribuidor. El pago se realizará mediante transferencia bancaria.

13. Obligación de informar al suministrador

El Distribuidor mantendrá puntualmente informado al Suministrador sobre las condiciones del mercado, la competencia y las normativas que afecten a la comercialización de los Productos. Asimismo, deberá atender las peticiones razonables de información que realice el Suministrador.

14. Obligación de informar al distribuidor

El Suministrador facilitará al Distribuidor toda la información necesaria sobre los Productos (catálogos, especificaciones técnicas, manuales de uso, listas de precios, etc.). En el caso de que su capacidad de suministro sea significativamente inferior a lo que el Distribuidor pueda esperar, le informará de ello dentro de un plazo de

tiempo razonable. El Suministrador también informará al Distribuidor de cualquier novedad significativa relacionada con los clientes del Territorio.

15. Red comercial externa

Alternativa A. El Distribuidor podrá contratar a otros distribuidores o agentes para la venta de los Productos en el Territorio, previa información al Suministrador con un mínimo de ..... meses de antelación. El Distribuidor será responsable de las actuaciones de estos distribuidores o agentes en las mismas condiciones que si las hubiera realizado él mismo.

Alternativa B. El Distribuidor no podrá contratar a otros distribuidores o agentes para la venta de los Productos en el Territorio sin la autorización previa del Suministrador **(3)**.

16. Stock mínimo

Alternativa A. El Distribuidor se compromete a mantener un stock mínimo de Productos y de piezas de recambio con la finalidad de cubrir las necesidades habituales de los clientes situados en el Territorio. En el Anexo 7 de este Contrato se establece para cada producto el stock mínimo que debe mantenerse.

Alternativa B. El Distribuidor podrá decidir libremente, la cantidad de Productos del Suministrador que mantendrá como stock.

17. Comprobación de instalaciones y operaciones

El Distribuidor permitirá al Suministrador, cuando éste lo solicite, proceder a un examen de sus instalaciones y stocks, así como a la comprobación de sus registros y contratos relativos a las operaciones de venta a terceros de los Productos.

18. Asistencia técnica

El Suministrador prestará al Distribuidor la asistencia técnica necesaria para que éste conozca, de forma suficiente, los Productos. En el caso de que sea necesario, el alcance de esta asistencia y sus costes deberán regularse en los Anexos de este Contrato.

19. Servicio posventa y mantenimiento

El Distribuidor se compromete a realizar con su propio personal y medios, y a su propio cargo, un adecuado servicio de posventa y mantenimiento para todos los Productos que se vendan en el Territorio. El Suministrador proporcionará al

Distribuidor los elementos y piezas de repuesto necesarias para cumplir las condiciones de estos servicios.

20. Garantías del suministrador

La garantía del Suministrador abarcará todos los Productos que se vendan en el Territorio y se extenderá por un período de ..... años desde la recepción de los Productos por parte del Distribuidor. Durante el período de garantía, el Suministrador se compromete a reponer gratuitamente al Distribuidor los Productos que éste acuse como defectuosos, así como a reparar cualquier defecto de funcionamiento detectado y comunicado por el Distribuidor. En todo caso, el Suministrador podrá comprobar los defectos detectados por el Distribuidor por los medios que considere oportunos, sin que el Distribuidor pueda entorpecer la actuación de las personas asignadas por el Suministrador para verificar tal comprobación. Quedarán excluidos de la garantía, los defectos o perjuicios ocasionados a los Productos por causa de negligencia o manejo inadecuado por parte del Distribuidor o de los clientes a quién éste los venda.

21. Garantías del distribuidor

Con independencia de las garantías que el Suministrador otorgue a los Productos, el Distribuidor podrá, libremente y, a su cargo, conceder garantías adicionales a sus clientes.

22. Actividades de publicidad

Las Partes pueden acordar la realización conjunta de actividades de publicidad (edición de catálogos, *mailings* a clientes, promociones en el punto de venta, asistencia a ferias, publicidad en Internet, etc.).

Alternativa A. Los gastos de publicidad se repartirán entre las Partes, de acuerdo a los siguientes porcentajes: Suministrador ..... %; Distribuidor..... %.

Alternativa B. Cada una de las Partes soportará los gastos de las actividades de publicidad que haya gestionado.

23. Resolución anticipada

Cualquiera de las Partes puede resolver este Contrato en caso de incumplimiento grave por la otra parte de sus obligaciones contractuales o en caso de circunstancias excepcionales que justifiquen la resolución, entre otras: (a) quiebra o insolvencia de alguna de las Partes; (b) incumplimiento de compromisos de especial relevancia,

entre ellos: volumen de negocio mínimo garantizado, derechos de exclusividad o compromiso de no competencia; (c) incumplimiento de las condiciones de pago acordadas; (d) cambio de propiedad de alguna de las Partes de tal forma que afecte al resultado que la otra parte puede razonablemente obtener del Contrato. También será causa de resolución del Contrato que Don/Doña ..... deje de prestar sus servicios en la empresa que actúa como Distribuidor.

24. Indemnización por rescisión del contrato

Alternativa A. El Distribuidor no tendrá derecho a indemnización por fondo de comercio o similar en caso de resolución anticipada del Contrato, si bien tendrá el derecho a reclamar daños y perjuicios, en el caso de que la rescisión por parte del Suministrador suponga un incumplimiento y no esté prevista en el presente Contrato.

Alternativa B. El Distribuidor no tendrá derecho a indemnización por fondo de comercio o similar en caso de resolución anticipada del Contrato, excepto a la indemnización mínima que establezca la ley aplicable a este Contrato.

Alternativa C. El Distribuidor tendrá derecho a una indemnización por fondo de comercio o similar siempre que haya aportado clientes al Suministrador o haya aumentado significativamente el volumen de ventas con los clientes existentes. El importe de la indemnización será igual al ….. % del beneficio bruto anual obtenido con cada cliente, calculado sobre la media de los cinco años precedentes; si la duración del Contrato es inferior a cinco años, la indemnización se calculará sobre el promedio del período considerado. El Distribuidor se compromete a hacer todo lo que esté en su poder para transferir los clientes existentes al Suministrador o al nuevo Distribuidor (o agente). La indemnización se pagará en un plazo de ..... [3, 6, 12] meses después de la resolución del Contrato **(4)**.

25. Duración del contrato

Alternativa A. El presente Contrato entrará en vigor el día ..... por un periodo indefinido y podrá rescindirse por cualquiera de las Partes mediante notificación escrita no inferior a un mes durante el primer año, dos meses a partir de segundo año, tres meses a partir del tercer año, cuatro meses a partir del cuarto año, cinco meses a partir del quinto año, y seis meses a partir del sexto año y siguientes.

Alternativa B. El presente Contrato entrará en vigor el día ..... y finalizará el día ..... Se renovará automáticamente por períodos de un año, salvo que una de las Partes lo resuelva mediante notificación escrita con una antelación no inferior a tres meses.

26. Recompra de productos

A la finalización del Contrato:

Alternativa A. El Suministrador comprará al Distribuidor todos los Productos nuevos en perfecto estado y almacenados con el embalaje original, al precio pagado originalmente por el Distribuidor.

Alternativa B. El Suministrador no tendrá la obligación de comprar al Distribuidor los Productos que no hayan sido vendidos. En el caso de que el Distribuidor los venda una vez finalizado el Contrato deberá hacerlo respetando las condiciones de venta habituales.

27. Devolución de material promocional y muestras

A la finalización del Contrato, el Distribuidor devolverá al Suministrador todo el material promocional (catálogos, expositores, regalos promocionales, etc.) así como las muestras que le haya proporcionado.

28. Modificaciones

No será válida ninguna modificación o añadido del Contrato a menos que ambas Partes lo acuerden por escrito.

29. Cesión del contrato

Ninguna de las Partes podrá ceder el presente Contrato sin el previo consentimiento escrito de la otra Parte.

30. Ley aplicable y jurisdicción competente

Las Partes harán todo lo posible para resolver mediante negociación directa cualquier disputa, controversia o diferencia que surja entre ellas, en relación a este Contrato.

En el caso de que la disputa no se resuelva mediante negociación directa entre las Partes, se someterá finalmente a:

Alternativa A. la competencia de los Juzgados y Tribunales de ..... [*insertar país*] y, concretamente, a los de la localidad donde el ..... [Suministrador *o* Distribuidor] tenga su sede social, salvo que éste, en caso de ser la parte demandante interponga la acción judicial ante los Juzgados y Tribunales del lugar donde tiene su sede social la otra Parte.

Alternativa B. el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros designados de acuerdo a dicho Reglamento. El lugar del Arbitraje será ..... [*ciudad y país*] y el procedimiento deberá ser realizado en el idioma .....…...

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido, ambas Partes firman este Contrato en ..... [*insertar número, normalmente 4*] ejemplares, igualmente originales.

El presente Contrato entra en vigor en la fecha efectiva que figura en su encabezamiento.

Firmado por un representante debidamente autorizado del Suministrador y del Distribuidor.

En ..... a ..... de ..... de.....

Por y en nombre del Suministrador	Por y en nombre del Distribuidor
_____	_____
Don/Doña	Don/Doña.....
..... [*cargo*]	.....[*cargo*]

Este modelo de contrato puede descargarse en formato Word, listo para usar en:
www.globalnegotiator.com/es/contratos-empresas
Utilice el código 7503 y obtendrá un 25% de descuento.

Anexo 1. **Productos y territorio**
(Cláusulas 1 y 3)

Productos: .....
.....

Territorio: .....
.....

Anexo 2. **Clientes sin exclusividad**
(Cláusula 3)

Ventas a clientes ubicados en el Territorio a las que no se aplica el derecho de exclusividad:

[*Eliminar las opciones a las que sí se aplica la exclusividad*]

Clientes con un volumen de negocio superior a: .....
Clientes con un número de empleados superior a: .....
Clientes con los que el Suministrador tiene relaciones comerciales previas a la firma del presente Contrato (se acompaña relación).

Ventas a clientes en el Territorio realizadas a través de la página web del Suministrador.
Ventas a clientes en el Territorio realizadas a través de portales de Internet.
Ventas realizadas en tiendas *duty free* ubicadas en el Territorio.

..... [*otros*]

Anexo 3. **Clientes existentes**
(Cláusula 6)

El Distribuidor declara que antes de realizar el presente Contrato, vendía productos del mismo tipo que los Productos a los siguientes clientes en el Territorio:
.....
.....

Anexo 4. **Objetivo mínimo de ventas**
(Cláusula 7)

El Distribuidor se compromete durante cada año del Contrato a realizar pedidos por no menos de:

..... [*cantidad en dinero*]
..... [*cantidad en productos*]

Anexo 5. **Condiciones generales de venta del suministrador**
(Cláusula 9)

Se adjuntan al Contrato.

Anexo 6. **Lista de precios**
(Cláusula 10)

Se adjunta al Contrato.

Anexo 7. **Stock mínimo de productos**
(Cláusula 16)

El Distribuidor acepta mantener el siguiente stock mínimo de Productos y Piezas de recambio.

Producto 1: .....
.....

Producto 2: .....
.....

Producto 3: .....
.....

---

(1) Esta alternativa es contraria a la normativa sobre exención de categoría prevista en el derecho de la competencia en la UE.

(2) Esta alternativa es contraria al derecho de competencia de la UE, así como a las leyes de muchos países desarrollados.

(3) Esta alternativa es probablemente contraria a la normativa de la UE sobre derecho de la competencia ya que limita la libertad del distribuidor para organizar su red de ventas.

(4) Esta alternativa es la más adecuada cuando el Distribuidor se encuentra en un país de la UE.

CONTRATO DE AGENTE COMERCIAL

El Contrato de Agente Comercial consiste en un contrato por el cual una persona natural o jurídica (Agente) se obliga frente a otra (Principal), de manera continuada, a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo de las operaciones.

La remuneración del agente se establece, habitualmente, mediante comisiones sobre ventas, si bien, en algún caso, pueden acordarse ciertos gastos en concepto de viajes o actividades de promoción. Normalmente, las comisiones consisten en un porcentaje sobre el importe de las ventas efectivamente cobradas, en las que ha intermediado el agente. Dicho porcentaje, depende habitualmente de las prácticas del sector en el que opere la empresa; como norma general, en la medida en que las ventas son de pequeños importes, el porcentaje será mayor, para compensar al agente de todas las gestiones y gastos necesarios para obtener las ventas. Las comisiones se pagarán al Agente, no más tarde del último día del mes siguiente al trimestre natural en el que hubiera nacido el derecho a la comisión, salvo que se hubiere establecido en el contrato un plazo inferior.

El agente se limita a promover los contratos que le han sido encomendados, siendo el principal el que concluya los contratos que el agente le propone. Sin embargo, en ocasiones, el agente también puede concluir o al menos iniciar la conclusión del contrato, pero en estos casos el agente ha de tener la representación de la empresa para la que actúa como agente.

En este tipo de contratos se incluye una cláusula de no competencia, que implica el deber a cargo del agente de no ejercer por su cuenta, o por cuenta de otra empresa, una actividad profesional respecto a los mismos bienes o servicios, iguales o análogos, a los que debe promover como consecuencia del contrato de agencia; es decir, el agente no debe hacer la competencia a la empresa para la que trabaja.

A diferencia del contrato de distribución comercial, el agente tiene derecho a una indemnización por clientela a la finalización del contrato, si su actividad durante el mismo puede continuar produciendo ventajas a la empresa. Esta indemnización también existe en el caso de que el contrato se extinga por fallecimiento del agente. La indemnización se calcula sobre el importe medio anual de las comisiones recibidas por el agente durante los últimos cinco años, o durante todo el período de duración del contrato, si éste periodo fuera inferior. El derecho a reclamar la indemnización prescribe al año de la extinción del contrato.

ÍNDICE

Partes
Cláusulas

1. Productos y Territorio
2. Funciones del Agente
3. Aceptación de pedidos
4. Obligación de alcanzar un objetivo mínimo de ventas
5. Exclusividad
6. Compromiso de no competencia
7. Obligación de informar al Principal
8. Obligación de informar al Agente
9. Subagentes
10. Prohibición para otros Territorios
11. Asistencia técnica
12. Servicio postventa y mantenimiento
13. Responsabilidad financiera del Agente
14. Comisión del Agente
15. Cálculo de la comisión
16. Comisiones reducidas
17. Margen de negociación y descuentos
18. Fecha de pago de las comisiones
19. Operaciones con derecho a comisión
20. Comisiones por operaciones posteriores a la finalización del Contrato
21. Gastos de representación y dietas de viaje
22. Resolución anticipada
23. Indemnización por rescisión del Contrato
24. Duración del Contrato
25. Devolución de muestras y material publicitario
26. Modificaciones
27. Cesión del Contrato
28. Ley aplicable y jurisdicción competente

Firmas
Anexos

CONTRATO DE AGENTE COMERCIAL

Fecha: .....

De una parte,

..... [*denominación social de la empresa*], con domicilio en ..... [*dirección, ciudad y país*] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por .....[*nombre y apellidos, cargo*], (en adelante, el «Principal»),

Y de otra,

Alternativa A. [*Cuando el Agente es una persona física y profesional independiente*]

Don/Doña ....., mayor de edad, ... [*incluir titulación profesional*], con domicilio en ..... [*dirección, ciudad, país*] y número de Identificación Fiscal....., actuando en su propio nombre e interés (en adelante, «el Agente»).

Alternativa B. [*Cuando el Agente es una empresa*]

..... [*denominación social*], con domicilio social en ..... [*dirección, ciudad y país*] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por ..... [*nombre y apellidos, cargo*] (en adelante, «el Agente»).

Ambas partes acuerdan lo siguiente:

1. Productos y territorio

El Principal otorga al Agente, que a su vez acepta, el derecho a actuar como agente para promover la venta:

Alternativa A. De los siguientes productos: ..... (en adelante, «los Productos»), en el territorio descrito a continuación: ..... (en adelante, «el Territorio»).

Alternativa B. De los productos que figuran en el Anexo 1 de este Contrato (en adelante, «los Productos»), en el territorio que se delimita también en el Anexo 1 (en adelante, «El Territorio»).

2. Funciones del agente

Alternativa A. El Agente podrá negociar, en nombre del Principal, operaciones de compraventa, si bien no tendrá la facultad de concluir contratos en nombre del Principal ni de obligarle jurídicamente de cualquier otra forma. El Agente se limitará a informar a los clientes de las condiciones de venta establecidas por el Principal.

Alternativa B. El Agente negociará y concluirá operaciones de compraventa en nombre del Principal. Al negociar con los clientes, el Agente ofrecerá los Productos, estrictamente de acuerdo a las cláusulas y condiciones de venta que el Principal le haya indicado.

3. Aceptación de pedidos

El Agente informará al Principal de cualquier pedido que obtenga. El Principal, podrá rechazar los pedidos que le haya tramitado el Agente, si bien el rechazo continuado de pedidos se considerará contrario a la buena fe y será causa de incumplimiento del Contrato por parte del Principal. El Principal informará al Agente en un plazo máximo de ..... [3, 7, 10] días naturales de la aceptación o rechazo de los pedidos que le transmita.

4. Obligación de alcanzar un objetivo mínimo de ventas

El Agente se compromete, por cada año de duración del Contrato, a trasmitir pedidos por un mínimo de..... [*cantidad de dinero*] y/o..... [*cantidad de productos*]. Si al final de cada año, el Agente no alcanza el mínimo establecido, el Principal tendrá derecho, a su elección, a: a) rescindir el Contrato; b) cancelar la exclusividad, en caso de que se haya concedido; c) reducir la extensión del Territorio. El Principal deberá notificar por escrito al Agente el ejercicio de este derecho en un plazo máximo de 30 días naturales siguientes desde el final de año en el que el objetivo mínimo de ventas no se haya alcanzado.

5. Exclusividad

Alternativa A. Durante la vigencia del presente Contrato, el Principal no concederá el derecho de venta de los Productos en el Territorio a un tercero, sea persona física o jurídica. No obstante, el Principal tendrá la facultad de negociar directamente, sin

intermediación del Agente, con clientes situados en el Territorio siempre que informe al Agente de dichos acuerdos. En este caso el Agente tendrá derecho a percibir una comisión reducida según se establece en el Anexo 2, salvo que el Principal se haya reservado el derecho exclusivo a negociar directamente con ciertos clientes que se incluyen en el Anexo 3 de este Contrato, en cuyo caso el Agente no tendrá derecho a percibir ninguna comisión.

Alternativa B. El Principal podrá conceder a terceros, sean personas físicas o jurídicas el derecho para representar y vender sus productos en el Territorio. Por las ventas que se generen, el Agente no tendrá derecho a percibir comisión alguna.

6. Compromiso de no competencia

Alternativa A. Salvo autorización escrita del Principal, el Agente no podrá fabricar, distribuir ni representar ningún tipo de producto que entre en competencia directa con los Productos. A tales efectos el Agente declara que en la fecha en que se firma el presente Contrato, actúa en calidad de agente o de distribuidor de las empresas y productos que relacionan en el Anexo 4 de este Contrato. El compromiso de no competencia se mantiene durante la vigencia del presente Contrato y durante ..... [1, 2, 3] años más, después de su finalización.

Alternativa B. Durante la vigencia del Contrato el Agente podrá fabricar, distribuir o representar productos similares a los del Principal, si bien le deberá informar de ello.

7. Obligación de informar al principal

El Agente mantendrá puntualmente informado al Principal sobre las condiciones del mercado, la competencia y otras circunstancias que afecten a la comercialización de los Productos. Asimismo, cada ..... [1, 2, 3] meses, enviará al Principal un informe sobre sus actividades y expectativas de ventas.

8. Obligación de informar al agente

El Principal facilitará al Agente toda la información necesaria sobre los Productos (catálogos, especificaciones técnicas, manuales de uso, listas de precios, etc.). Asimismo, informará al Agente, de forma inmediata, de cualquier cambio en los precios, condiciones de venta o de pago. En el caso de que su capacidad de suministro sea significativamente inferior a lo que el Agente pueda esperar, informará de ello al Agente dentro de un plazo de tiempo razonable.

9. Subagentes

Alternativa A. El Agente podrá contratar subagentes en todo el Territorio, previa información al Principal con un mínimo de ..... [1, 2, 3] meses de antelación. El Agente será responsable de las actuaciones de los subagentes en las mismas condiciones que si las hubiera realizado él mismo.

Alternativa B. El Agente no podrá contratar subagentes sin la autorización previa del Principal.

10. Prohibición para otros territorios

El Agente no podrá representar al Principal, ni realizar ventas con clientes que tengan su residencia fuera del Territorio. El Agente informará al Principal de cualquier pedido realizado por empresas fuera del Territorio, si bien esta información no le dará derecho a percibir comisión alguna.

11. Asistencia técnica

El Principal prestará al Agente la asistencia técnica necesaria para que éste conozca, de forma suficiente, los Productos. En el caso de que sea necesario, el alcance y costes de esta asistencia deberá regularse en los Anexos de este Contrato.

12. Servicio postventa y mantenimiento

Todos los servicios de postventa o mantenimiento que realice el Agente, los realizará con cargo al Principal y se atendrá a lo que se establezca en los Anexos de este Contrato. Dichos servicios, se realizarán sobre la totalidad de los Productos ubicados en el Territorio, hayan sido o no vendidos a través del Agente.

13. Responsabilidad financiera del agente

El Agente informará de la solvencia financiera de los clientes cuyos pedidos transmita al Principal. No transmitirá pedidos de aquellos clientes que considere que no están en condiciones de asumir los compromisos de pago, sin advertir de ello al Principal. En el caso de operaciones que resulten impagadas el Agente será penalizado en sus comisiones de acuerdo a lo establecido en el Anexo 2 de este Contrato.

14. Comisión del agente

El Agente tendrá derecho a una comisión sobre las ventas de los Productos realizadas durante el período de vigencia del Contrato a los clientes establecidos en el Territorio.

Alternativa A. La cuantía de la comisión será del …..... % sobre todas las ventas realizadas.

Alternativa B. La cuantía de la comisión se establece en base al volumen de cada operación de venta de acuerdo a lo que se establece en el Anexo 2 de este Contrato.

15. Cálculo de la comisión

El importe de la comisión se calculará sobre:

Alternativa A. El importe neto de la factura, es decir, sin incluir los gastos adicionales (empaquetado, transporte y seguro), ni los impuestos, siempre que dichos gastos e impuestos se detallen por separado en la factura.

Alternativa B. El precio de venta en factura, incluyendo todos los gastos de transporte y seguro, pero sin incluir los impuestos.

16. Comisiones reducidas

El Agente recibirá comisiones reducidas en los siguientes casos: (a) cuando consiga pedidos fuera del Territorio y el Principal lo acepte; (b) cuando otro agente consiga pedidos en el Territorio que sean autorizados por el Principal; (c) cuando se otorguen condiciones más favorables que las usuales a un cliente. El importe de estas comisiones reducidas será el que se establece en el Anexo 2 de este Contrato.

17. Margen de negociación y descuentos

El Agente tendrá un margen de negociación del .....…% sobre los precios establecidos por el Principal. Por lo tanto, el Agente puede proponer a los clientes, sin la previa autorización del Principal, descuentos dentro de este margen, sin que por ello se reduzca su comisión.

18. Fecha de pago de las comisiones

El pago de las comisiones se realizará siempre previo pago del importe de la venta por parte del cliente.

Alternativa A. Las comisiones se liquidarán, operación por operación, y se abonarán en un plazo de …... [30, 60, 90] días naturales desde la fecha de pago del cliente.

Alternativa B. Las comisiones se liquidarán de forma agrupada y se abona-

rán..... [mensualmente, trimestralmente, anualmente], el último día del período correspondiente.

19. Operaciones con derecho a comisión

El Agente adquirirá el derecho a comisión tras el pago completo del importe de la venta por parte del cliente y también en los siguientes casos:

a. En los pedidos obtenidos por el Agente y aceptados por el Principal que posteriormente no lleguen a realizarse, siempre que el motivo de la no realización sea imputable al Principal.

b. En los pagos parciales efectuados en cumplimiento del Contrato de venta, el Agente recibirá por adelantado la parte proporcional de su comisión.

c. En los pedidos obtenidos por el Agente que, finalmente, han sido impagados por el cliente, las Partes podrán acordar una comisión reducida que se establece en el Anexo 2 del presente Contrato.

d. Si el Principal cuenta con seguro sobre el riesgo de impago de sus clientes, las Partes podrán acordar el pago de una comisión sobre los importes obtenidos por el Principal de la compañía aseguradora de acuerdo a lo establecido en el Anexo 2.

20. Comisiones por operaciones posteriores a la finalización del contrato

Los pedidos tramitados antes de la finalización del presente Contrato, que den lugar a ventas en un plazo no superior a ….. [1, 2, 3, 6] meses, otorgarán derecho al Agente a percibir la comisión correspondiente. Por el contrario, el Agente no tendrá derecho a percibir comisión por aquellos pedidos obtenidos tras la finalización del Contrato, salvo que la obtención de estos pedidos sea claramente atribuible a la gestión comercial del Agente. A tal efecto, el Agente deberá comunicar por escrito al Principal todas aquellas operaciones que tiene pendientes en el momento de la finalización del Contrato y que pueden dar derecho a comisión.

21. Gastos de representación y dietas de viaje

Alternativa A. El Principal no pagará al Agente cantidad alguna en concepto de gastos de representación y dietas de viaje.

Alternativa B. El Principal pagará al Agente hasta un máximo ..... [mensual, trimes-

tral, anual] de ..... [*incluir cantidad y divisa*] en concepto de gastos de representación y dietas de viaje, siempre previa justificación documental facilitada por Agente.

Alternativa C. El Principal pagará al Agente todos los gastos y dietas de viaje imputables a su actividad de venta de los Productos en el Territorio, siempre previa justificación documental facilitada por el Agente.

22. Resolución anticipada

Cualquiera de las Partes puede resolver este Contrato en caso de incumplimiento grave por la otra Parte de sus obligaciones contractuales o en caso de circunstancias excepcionales que justifiquen la resolución, entre otras: (a) quiebra o insolvencia de alguna de las Partes; (b) jubilación, enfermedad o incapacidad del Agente; (c) cambio de propiedad de alguna de las Partes de tal forma que afecte al resultado que la otra Parte puede razonablemente obtener del Contrato. También será causa de resolución del Contrato que Don/Doña ..... [*nombre del Agente*] deje de prestar sus servicios en la empresa que actúa como Agente.

23. Indemnización por rescisión del contrato

Alternativa A. El Agente no tendrá derecho a indemnización por fondo de comercio en caso de resolución anticipada del Contrato, si bien tendrá el derecho a reclamar daños y perjuicios, en el caso de que la rescisión por parte del Principal suponga un incumplimiento y no esté prevista en el presente Contrato **(1).**

Alternativa B. El Agente no tendrá derecho a indemnización por fondo de comercio en caso de resolución anticipada del Contrato, excepto a la cantidad mínima que establezca la ley a la cual queda sometido este Contrato.

Alternativa C. El Agente tendrá derecho a una indemnización por fondo de comercio siempre que haya aportado clientes al Principal o haya aumentado significativamente el volumen con los clientes existentes. El importe de la indemnización no será superior al importe de una indemnización anual calculada en base a la media anual de las comisiones recibidas por el Agente en los últimos cinco años; si la duración del Contrato es inferior a cinco años, la indemnización se calculará sobre el promedio del período considerado **(2)**.

24. Duración del contrato

Alternativa A. El presente Contrato entrará en vigor el día .....…. por un periodo indefinido y podrá rescindirse por cualquiera de las Partes mediante no-

tificación escrita no inferior a un mes durante el primer año, dos meses a partir del segundo año, tres meses a partir del tercer año, cuatro meses a partir del cuarto año, cinco meses a partir del quinto año, y seis meses a partir del sexto año y siguientes.

Alternativa B. El Contrato entrará en vigor el día ..... y finalizará el día .....…. Se renovará automáticamente por períodos de un año, salvo que una de las Partes lo resuelva mediante notificación escrita con una antelación no inferior a tres meses.

25. Devolución de muestras y material publicitario

Al finalizar el presente Contrato, el Agente devolverá al Principal todo el material publicitario, otros documentos y muestras que le hayan sido suministrados por el Principal y estén en su poder.

26. Modificaciones

No será válida ninguna modificación o añadido del Contrato a menos que ambas Partes lo acuerden por escrito.

27. Cesión del contrato

Ninguna de las Partes podrá ceder el presente Contrato sin el previo consentimiento escrito de la otra Parte.

28. Ley aplicable y jurisdicción competente

Las Partes harán todo lo posible para resolver mediante negociación directa cualquier disputa, controversia o diferencia que surja entre ellas, en relación a este Contrato.

En el caso de que la disputa no se resuelva mediante negociación directa entre las Partes, se someterá finalmente a:

Alternativa A. la competencia de los Juzgados y Tribunales de ..... [*insertar país*] y, concretamente, a los de la localidad donde el ..... [Principal *o* Agente] tenga su sede social, salvo que éste, en caso de ser la parte demandante interponga la acción judicial ante los Juzgados y Tribunales del lugar donde tiene su sede social la otra Parte.

Alternativa B. el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, por uno o más árbitros designados de acuerdo a dicho Reglamento.

El lugar del Arbitraje será ..... [*ciudad y país*] y el procedimiento deberá ser realizado en el idioma .....…...

Y en prueba de conformidad con todo lo establecido, ambas Partes firman este Contrato en ..... [*insertar número, normalmente 4*] ejemplares, igualmente originales.

El presente Contrato entra en vigor en la fecha efectiva que figura en su encabezamiento.

Firmado por un representante debidamente autorizado del Principal y del Agente.

En .....… a ….…….. de ..... de.....….

Por y en nombre del Principal	Por y en nombre del Agente
_____	_____
Don/Doña	Don/Doña.....
..... [*cargo*]	.....[*cargo*]

Este modelo de contrato puede descargarse en formato Word, listo para usar en:
www.globalnegotiator.com/es/contratos-empresas
Utilice el código 7503 y obtendrá un 25% de descuento.

Anexo 1. **Productos y territorio**
(Cláusula 1)

Productos: .....
.....
.....
.....

Territorio: .....
.....
.....
.....

Anexo 2. **Comisiones**
(Cláusulas 5, 13, 14, 15 y 19)

Las comisiones de venta se aplicarán en base a las siguientes cantidades y porcentajes por pedido:

.....% Pedidos inferiores a .....
.....% Pedidos desde ..... a .....
.....% Pedidos desde..... a .....
.....% Pedidos superiores a .....

Comisiones reducidas

..... % Pedidos conseguidos por el Agente fuera del Territorio que sean aceptados por el Principal.
..... % Pedidos conseguidos por otro Agente dentro del Territorio que sean autorizados por el Principal.
..... % Pedidos negociados directamente por el Principal con clientes establecidos en el Territorio, excepto aquellos mencionados en el Anexo 3.
..... % Pedidos en los que se otorgan condiciones más favorables que las habituales.
.....% Pedidos que han resultado impagados por el cliente.
..... % Cantidades cobradas por el Principal a la compañía aseguradora del riesgo de impago a clientes.

Anexo 3. **Clientes especiales**
(Cláusula 5)

El Principal tendrá derecho a tratar directamente, sin la intervención del Agente,

con las empresas que se relacionan a continuación. El Agente no percibirá ninguna comisión por las ventas realizadas por el Principal a estas empresas.

.....
.....

Anexo 4. **Empresas y productos representados por el agente**
(Cláusula 6)

El Agente declara que, en la fecha en la que se realiza el presente Contrato, representa (y/o distribuye o fabrica), directa o indirectamente a las siguientes empresas y/o productos:

Empresas: .....
.....

Productos: .....
.....

---

(1) Esta alternativa no es válida cuando el Agente presta sus servicios en un país de la Unión Europea (Directiva 86/6535 de la Comisión Europea).

(2) Esta alternativa debe utilizarse cuando el Agente presta sus servicios en un país de la Unión Europea (Directiva 86/6535 de la Comisión Europea).

Modelos de Contratos y Documentos para Empresas

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

CONTRATOS LABORABLES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online
www.startuplegal.es
info@startuplegal.es

STARTUPLEGAL
CONTRATOS & DOCUMENTOS

En el curso de sus actividades empresariales, las empresas deben llegar a acuerdos con otras empresas y profesionales que, finalmente, se plasman en contratos de diferentes tipos. Son muchas las empresas, especialmente las Pymes, que por falta de experiencia, e incluso de recursos, tienen dificultades para asesorase sobre el tipo de contrato más adecuado para cada situación y cómo redactarlo de acuerdo a sus intereses.

En este libro se proporcionan los 25 modelos de contratos más utilizados por las empresas, clasificados en cinco bloques:

- **Contratos mercantiles:** que se utilizan en las operaciones comerciales más habituales entre empresas como son la compraventa, suministro y distribución, agencia comercial, prestación de servicios y consultoría, franquicia, etc.
- **Contratos de licencia y franquicia:** para comercializar nuevos conocimientos e invenciones a través de contratos de licencia (marca, patente, transferencia de tecnología, etc.) o la expansión a través de franquicias individuales o máster franquicia.
- **Contratos laborales:** tanto para directivos (alta dirección) como para empleados (contrato indefinido, temporal, autónomo).
- **Confidencialidad:** para proteger información confidencial en negociaciones con otras empresas, creación de un nuevo producto o idea de negocio, o contratación de empleados y consultores.
- **Pactos de socios:** tanto pactos para crear una empresa, como para buscar financiación a través de un inversor.

Esta obra se dirige tanto a profesionales del derecho como a emprendedores, empresarios, directivos o asesores que tienen que negociar y firmar contratos sobre distintos tipos de operaciones empresariales.

Los modelos de contratos incluidos en este libro se pueden descargar, en formato Word, en el portal de documentos Globalnegotiator (*www.globalnegotiator.com/contratos-empresas*).

9 788494 977107

GLOBALMARKETING
Publicaciones de empresa
www.globalnegotiator.com