

MODELO DE CONTRATO DE BROKER



GLOBALNEGOTIATOR
Business Publications

El Contrato de Broker establece los términos y condiciones bajo los cuales el Broker debe encontrar compradores interesados en los productos que desea vender o bien adquirir una empresa. En ambas situaciones, las funciones del Broker pueden limitarse a la mera presentación entre un vendedor y un comprador, o pueden tener una mayor participación en la transacción entre las Partes, colaborando en la negociación del acuerdo final. En los aspectos más importantes del Contrato (territorio y exclusividad, obligaciones del Broker, honorarios y pago, ley aplicable y jurisdicción competente, etc.) se facilitan varias alternativas de redacción para que se pueda elegir la versión más adecuada en base a quién redacta el Contrato (Broker o Vendedor/Comprador). El **Contrato de Broker** se utiliza tanto por Brokers para formalizar la relación con sus clientes, como por empresas fabricantes y distribuidores de diferentes tipos de productos que contratan a un Broker.

CONTRATO DE BROKER

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 “Vendedor”),

Y DE OTRA,

Alternativa A [Cuando el Broker 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 “Broker”).

Alternativa B [Cuando el Broker 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 “Broker”).

CONSIDERANDO que el Vendedor desea vender ciertos productos;

CONSIDERANDO que el Broker tiene contactos y experiencia en el siguiente sector de actividad: [insertar el nombre del sector o actividad], y desea actuar como intermediario en la búsqueda de compradores para los productos del Vendedor;

Y POR TANTO, en consideración a las premisas anteriores y a los pactos y acuerdos mutuos establecidos en este Contrato, las Partes acuerdan lo siguiente:

1. SERVICIOS

El Broker realizará esfuerzos comerciales razonables y dedicará el tiempo y la atención comercial adecuada para identificar a compradores interesados de los productos para los que el Vendedor desea realizar ventas, y presentará al Vendedor los compradores interesados en dichos productos..

El Broker identificará compradores interesados en los siguientes productos:

.....
[Especificar los productos que el Vendedor desea vender]

Todos los compradores interesados en los productos del Vendedor deberán ser identificados y notificados por escrito por el Broker al Vendedor ("Empresas Identificados") antes de que se consideren cubiertos por este Contrato.

El presente Contrato no se aplicará y, por tanto, el Broker no tendrá derecho a cobrar sus honorarios (definidos en la Cláusula 4) a los siguientes compradores:

- (a) Compradores interesados en los productos a los que el Vendedor haya sido presentado previamente por otra parte en cualquier momento durante el plazo de [insertar número, normalmente 12] meses anteriores a la fecha que figura en el encabezamiento de este Contrato.
- (b) Compradores interesados en los productos que el Broker representa de alguna manera, ya sea directa o indirectamente ("Empresas excluidos").

2. CUMPLIMIENTO LEGAL

Alternativa A. El Broker declara que no se requiere ninguna certificación o licencia para prestar servicios de intermediación en el sector de [insertar el nombre del sector de actividad incluido en el Preámbulo],

Alternativa B. Según lo requerido en el sector de [insertar el nombre del sector de actividad incluido en el Preámbulo], el Broker cumple con todas las leyes aplicables y ha obtenido las licencias apropiadas y necesarias para prestar los servicios de intermediación, objeto de este Contrato en el Territorio mencionado en la Cláusula 3.

3. TERRITORIO Y EXCLUSIVIDAD

El Territorio asignado por el Vendedor al Broker para la venta de los productos es: [insertar territorio: país o países, regiones, etc.].

Alternativa A. Durante la vigencia del presente Contrato, el Broker tendrá el derecho no exclusivo de presentar al Vendedor posibles compradores, dentro del Territorio, que no sean ya conocidos por el Vendedor.

Alternativa B. Durante la vigencia del presente Contrato, el Broker tendrá el derecho exclusivo de presentar al Vendedor posibles compradores, dentro del Territorio, que no sean ya conocidos por el Vendedor.

4. OBLIGACIONES DEL BROKER

Alternativa A. El presente Contrato contempla que el Broker sólo realizará una presentación de los compradores al Vendedor.

Alternativa B. El Broker realizará una presentación de los compradores al Vendedor. Además de hacer la presentación, el Broker participará en la negociación entre las partes, si bien el Vendedor tendrá el derecho de aprobación final de cualquier acuerdo que se lleve a cabo.

Alternativa C. El Broker realizará una presentación de los compradores al Vendedor. Además de hacer la presentación, el Broker participará en la negociación entre las partes, si bien el Vendedor tendrá el derecho de aprobación final de cualquier acuerdo que se lleve a cabo. Aunque el Broker no intervenga en la negociación, aparte de la presentación inicial, deben cumplirse las siguientes condiciones, necesarias para que el Broker reciba sus honorarios. Si no se cumplen estas condiciones, el Broker no recibirá el pago de honorarios por hacer la presentación de los compradores al Vendedor.

.....
[Especificar las condiciones necesarias para el pago de honorarios del Broker]

.....

Esta es una muestra del Contrato de Broker.

Para obtener más información de este contrato, haga clic en:

 **[CONTRATO DE BROKER](#)**

GUÍA DE USO

Los contratos redactados por el equipo de expertos legales de Global Negotiator cubren todos los aspectos relevantes que se negocian y acuerdan en los diferentes tipos de negocios entre empresas. No obstante, cuando se utilizan estos contratos conviene tener en cuenta una serie de recomendaciones comunes a todos ellos que se describen a continuación en esta *Guía del Usuario*.

FECHA

La fecha de entrada en vigor del contrato es la que figura en su encabezamiento, tal y como se menciona en los últimos párrafos del contrato, antes de las firmas (El presente contrato entra en vigor en la fecha efectiva que figura en su encabezamiento.)

En algunos contratos -por ejemplo, en el Contrato de Suministro- la fecha de entrada en vigor también se menciona en una de las cláusulas. En estos casos, para que no surjan divergencias, hay que comprobar que las dos fechas que se han insertado, tanto en el encabezamiento como en la cláusula correspondiente, son iguales.

PARTES

En la primera página del contrato hay que insertar los datos completos de las Partes:

- Si la Parte es una empresa hay que insertar los siguientes datos: nombre legal, tipo de sociedad (limitada, anónima, etc.), dirección completa, datos de registro y número de identificación fiscal.
- Si la Parte es una persona física que trabaja como profesional independiente (por ejemplo un agente comercial) hay que insertar los siguientes datos: nombre completo, profesión, dirección y número de identificación fiscal.

CLÁUSULAS

Cláusulas con diferentes alternativas: elección de la más favorable

En las Cláusulas más importantes de cada contrato (exclusividad, forma de pago, indemnizaciones, ley aplicable y resolución de conflictos, etc.) se proponen distintas alternativas de redacción, de tal forma que se pueda elegir la que más convenga a cada situación. Por tanto, el usuario antes de presentar el contrato a la otra Parte, deberá elegir las alternativas que le parezcan más adecuadas a sus intereses y eliminar el resto.

Cláusulas con espacios en blanco para completar

En varias de las cláusulas del contrato aparece espacios en blanco marcados por puntos suspensivos (.....) que el usuario debe completar insertando texto. A continuación de los puntos suspensivos, entre corchetes, aparecen los datos y explicaciones para insertar el texto.

- Cuando el texto que hay entre corchetes está en letra redonda (la misma que la del contrato) y separado por "," o por la palabra "o", el usuario debe elegir una de las opciones que se ofrecen.

Ejemplo de espacio en blanco (.....) con opciones para elegir entre corchetes:

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. En este caso, el usuario deberá elegir entre las opciones de 1, 2, 3 o 6 meses, e insertar una de ellas en el espacio marcado con puntos suspensivos (.....).

- Cuando el texto que aparece entre corchetes está en letra cursiva, el usuario tiene que insertar la información que se pide y eliminar el texto entre corchetes.

Ejemplo de espacio en blanco (.....) con texto para insertar:

"Las Partes, de común acuerdo, deciden someter sus controversias al 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]". En este caso el usuario debe insertar en el espacio de (.....) la ciudad y el país elegidos para llevar a cabo el Arbitraje y eliminar el texto entre corchetes [ciudad y país].

Cláusula de Notificaciones

En ocasiones, puede suceder que la dirección oficial de alguna de las Partes que aparece al principio del contrato fuera distinta a la que se va a utilizar para las relaciones entre las Partes durante la vigencia del contrato. En estos casos conviene incluir, al final del contrato, una cláusula de notificaciones.

Ejemplo de Cláusula de Notificaciones:

Notificaciones. - A efectos del cumplimiento de sus obligaciones, las Partes establecen como dirección para la realización de las notificaciones relativas a este contrato:

- Parte 1 [insertar dirección completa].
- Parte 2 [insertar dirección completa].

ANEXOS

Los contratos incorporan unos Anexos que van referenciados a las Cláusulas en las que se citan. En los Anexos se utilizan formatos de uso común, si bien es el usuario el que debe adaptar a cada situación particular dichos formatos así como los contenidos que se incorporan en ellos.

FIRMAS

Personas que firman

Las personas que firman el contrato en nombre de la empresa tienen que tener la autoridad para ello y, preferiblemente, estar legitimados según una escritura de apoderamiento. Al pie de la firma del contrato, además del nombre completo de la persona que firma debe incluirse el cargo que ocupa en la empresa. Cuando una de las Partes que firma es una persona física (por ejemplo, un

agente comercial en el Contrato de Agencia) obviamente tiene que ser la propia persona la que firma el contrato.

Las legislaciones de algunos países exigen que para que los contratos sean válidos se firmen delante de testigos o ante un notario público. Por ello, antes de la firma del contrato es conveniente informarse sobre los requerimientos que puedan existir en cada país.

Lugar y fecha de la firma

Normalmente los contratos se firman por ambas Partes en la misma fecha y lugar, si bien en los contratos internacionales, debido a las distancias físicas, es habitual que cada una de las Partes firmen en un lugar y fecha diferentes. En este contrato se contemplan ambas alternativas, por lo que se trata de elegir la más adecuada a cada situación.

Número de ejemplares

Lo más habitual es que se firmen dos ejemplares originales del contrato, conservando cada Parte uno de ellos, pero también puede surgir a necesidad de firmar más ejemplares. Para ello, lo único que hay que hacer es mencionar explícitamente el número de ejemplares que se firman en el párrafo que se incluye a este respecto al final del contrato (Y en prueba de conformidad con todo lo establecido, ambas Partes firman este Contrato en ejemplares que se consideran igualmente originales.)

RECOMENDACIONES GENERALES

Las Partes deben firmar todas las hojas del contrato, incluyendo los anexos para que estos sean también válidos. Es preferible utilizar bolígrafo o pluma (nunca lápiz) con tinta de color distinto al negro (por ejemplo, azul) ya que así será más fácil distinguir los originales de las copias.

Es recomendable, aunque no obligatorio, expresar las cantidades de dinero así como los porcentajes que aparecen en el contrato tanto en cifra como en letra; por supuesto, ambas cantidades deben ser exactamente iguales. También se debe incluir la divisa a la que se refieren las cantidades de dinero. Para ello se aconseja utilizar, en mayúsculas, las siglas de divisas que establece las norma ISO (EUR para el euro, USD para el dólar, GBP para la libra del Reino Unido, JPY para el Yen Japonés, etc., puede consultarse las siglas de otras divisas en la página web www.oanda.com).

Una vez que se han elegido las alternativas más adecuadas de cada cláusula y se han completado los espacios en blanco hay que hacer una revisión completa del contrato para eliminar los párrafos sobrantes y corregir cualquier error.

AVISO LEGAL

Pudiera darse el caso de que este contrato no se adaptara a las necesidades y requerimientos específicos de una situación particular. En caso de duda, debe solicitarse asesoramiento legal.

Global Marketing Strategies, S.L. como editora y titular del copyright de este contrato queda completamente exonerada de cualquier tipo de responsabilidad sobre el contenido legal del mismo. En todos los casos, cualquier reclamación que pudiera realizarse por el uso de este contrato, quedará limitada a la devolución del importe pagado en su compra.

CONTRATOS Y DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión de Ventas
- Contrato de Prestación de Servicios
- Contrato de Consultoría de Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos

CONTRATOS DE LICENCIA Y FRANQUICIA

- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Licencia de Fabricación
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia

CONTRATOS LABORALES

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

CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Contrato de Confidencialidad entre Empresas
- Contrato de Confidencialidad de Producto o Idea de Negocio
- Contrato de Confidencialidad para Empleados
- Contrato de Confidencialidad para Consultores y Contratistas

DOCUMENTOS PARA CREAR EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Nueva Empresa
- Sociedad Limitada Profesional
- Asociación sin Ánimo de Lucro
- Fundación sin Ánimo de Lucro
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)

DOCUMENTOS LEGALES PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear una Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento entre Empresas
- Cartas de Intenciones
- Poder General
- Poder de Representación
- Carta de Autorización

Compra Online

www.globalnegotiator.com
info@globalnegotiator.com



GLOBALMARKETING

Publicaciones de empresa

<https://www.globalnegotiator.com/es/contratos-para-empresas>