

Contrato de distribución en exclusiva

Autor: Alberto Rino

Fecha: 15/09/03

Con efecto a partir del día -----

Por una parte ----- (en adelante el productor), empresa española con domicilio en ----- representada por ----- en calidad de -----, y, del otro, ----- (en adelante el distribuidor), empresa con domicilio en -----, representada por ----- en calidad de -----.

Con el objetivo de autorregular contractualmente por parte del distribuidor la distribución en exclusiva en Dinamarca de los productos del productor, las partes acuerdan los pactos siguientes:

El presente contrato entrará en vigor el ----- y tendrá efectos hasta el ----- ambos incluidos. Antes de su término, cualquiera de las dos partes podrá rescindir el presente contrato con un previo aviso escrito a la otra parte, efectuada con una antelación mínima de tres meses.

Artículo segundo. Territorio

La exclusiva será aplicada por el ----- (país de importación)

El derecho de exclusiva comprenderá el programa del producto de -----.

El distribuidor se comprometerá a vender y distribuir en ----- los productos del productor, en su propio nombre y a cuenta de riesgo propio.

El distribuidor tendrá que considerarse comerciante independiente, tanto delante del productor como delante de los compradores de los productos que distribuya.

En este sentido, el distribuidor fijará sus propios precios de venta, si bien tendrá que tener en consideración la situación global del mercado determinada por las actividades y la política de precios de los competidores.

Artículo quinto. Stocks

El distribuidor podrá decidir libremente la cantidad y la calidad de los productos del productor que mantendrá como existencias en almacén.

Artículo sexto. Precios

Las modificaciones ordinarias de precio en las ventas de productos que efectúe el productor al distribuidor habrán de preavisarse por escrito al distribuidor, con una antelación mínima de 30 días.

Artículo séptimo. Garantía

Las partes están de acuerdo que para todos los suministros y productos del productor al distribuidor regirán las condiciones normales de venta y libramiento vigentes en todo momento,

Artículo octavo. Confidencialidad

El distribuidor se comprometerá a no utilizar, ofrecer a terceras personas ni publicar (ni tan solo después de finalizar el presente contrato) ningún secreto de negocio del cual haya tenido conocimiento por medio de la actividad como distribuidor.

Artículo noveno. Pagamiento

El distribuidor, vía cheque bancario, pagará todos los suministros de productos efectuados por el productor en el término de 60 días naturales de la fecha de la recepción de los productos.

Artículo décimo. Responsabilidad del productor

El productor no tendrá la responsabilidad de cumplir los requisitos especiales que fije la normativa [redacted] (del país de importación) en materia de comercialización de productos en aquel país. De todas maneras, el productor si que quedará sujeto a las normas generales de responsabilidad del producto, vigentes en el seno de la Unión Europea.

Artículo onceavo. Rescisión de contrato

La rescisión del presente contrato no le dará al productor derecho a anular ni a negar la aceptación de aquellos pedidos que hubiesen estado hechas antes de la fecha de rescisión. Los pedidos recibidos por el productor después de la fecha de rescisión se efectuarán únicamente después de un acuerdo previo especial entre el productor y el distribuidor en cada caso individual. A la rescisión del contrato, el productor quedará obligado a aceptar la devolución de sus productos existentes en el almacén del distribuidor al precio facturado, mientras que el distribuidor pagará todos los costes generados por esta devolución.

En el caso que el fin de la colaboración se produzca por retrasos repetidos en el suministro de mercaderías por parte del productor (incluso por negación de libramiento), el productor tendrá que hacerse cargo de todos los gastos ocasionados por la devolución de los productos de los almacenes del distribuidor. Además, el productor tendrá que satisfacer al distribuidor una intermediación por pérdida de fondo de comercio.

En la situación anteriormente especificada, el fondo de comercio se fijará en el 5% de las compras hechas por el distribuidor al productor durante los doce meses precedentes a la fecha del incumplimiento. Lógicamente, no constituirán incumplimiento los retrasos motivados por causas de fuerza mayor.

Todas las desavenencias que pudieran surgir en relación con el presente contrato, se decidirán conformemente a las leyes -----

Artículo doceavo. Interpretación

Las partes están de acuerdo que, en caso de haber divergencias entre el texto original ----- y la traducción al -----, prevalecerá el contrato -----
----- en cuanto a la interpretación del contenido del contrato.

Firman,

El productor

El distribuidor