

CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL

(En régimen de exclusividad)

Autor: Javier Yúfera

En la ciudad de Barcelona a 1 de Julio del 2001

De una parte: ALMAN SA (en adelante denominado "el principal"), con domicilio en Barcelona (España), c/Aragón 444, NIF nº A 081111111111, representada por D. José Luis Rodríguez Sotomayor, en calidad de Gerente, según escritura de poder.....

De otra parte: RODIN TRADING SL unipersonal con domicilio en Luxemburgo (Luxemburgo), Rue Sant Simon, 564, NIF nº A 9422222222, representada por Pierre Rodin Cantalou en calidad de Gerente, según escritura de poder.....

Acuerdan los siguientes pactos:

Primero. A la firma de este contrato, el principal nombra a RODIN TRADING (en adelante denominado "el agente"), como su agente en Bélgica y Luxemburgo (en adelante, denominados "el área") para la comercialización de sus productos manufacturados (en adelante, denominados "los bienes")

Se acompaña anexo con completa descripción de los bienes a promocionar por el agente.

Segundo. El agente servirá al principal durante un plazo de dos años con diligencia y entera fidelidad, haciendo lo posible por incrementar al máximo la venta de los bienes del principal en el área y evitando realizar acciones que puedan entorpecer o interferir en el desarrollo del comercio del principal en el área.

Se establece un período de prueba de seis meses, durante el transcurso del cual las partes podrán rescindir libremente el contrato sin compensación alguna a la otra parte.

El agente actuará de forma individual y sólo podrá utilizar subagentes previa autorización escrita del principal.

Tercero. El agente no venderá los bienes del principal a personas o empresas que residan fuera del área, ni a personas o empresas del área que tengan la intención de revender los bienes fuera del área

Cuarto. El agente, durante la vigencia del contrato, no representará a otros principales de productos competidores a los del principal. En consecuencia, el agente no venderá (por cuenta propia o ajena) ningún bien, nuevo o de ocasión, idéntico o similar a los bienes del principal. Se entiende por bien similar a los bienes del principal, aquel bien dirigido al mismo segmento de mercado y destinado al mismo uso.

La obligación de no hacer la competencia al principal se aplicará durante el período de duración del contrato y persistirá durante un período de dos años tras la extinción del contrato.

Quinto. El principal no concederá la representación o la venta de sus bienes en el área a otra persona o a otra empresa. Ahora bien, el principal se reserva la exclusividad de tratar directamente con las administraciones públicas y a las empresas públicas del área. Así pues, el agente no podrá promocionar los productos del principal entre dichos clientes y no percibirá comisión alguna de las ventas efectuadas por el principal a dichos clientes.

Por otra parte, el principal se reserva el derecho de poder tratar directamente, sin utilizar al agente como intermediario, con todos los clientes que tengan su sede en el área. En todo caso, de los negocios que concluya el principal con dichos clientes, el agente deberá ser informado puntualmente y tendrá derecho a cobrar la comisión establecida en el pacto decimotercero.

Sexto. Semestralmente, los pedidos cursados por el agente y aceptados por el principal deberán ascender a un mínimo de 300.000 EUROS. Si el agente no cumple con esta obligación, el principal podrá rescindir el contrato al final del año civil mediante el envío de carta certificada dos meses antes.

Séptimo. El principal proveerá mensualmente al agente del material de soporte necesario (muestras, folletos, catálogos..) para que éste lleve a cabo su actividad profesional. Asimismo, trimestralmente, el principal proveerá al agente de una relación de los precios mínimos de los bienes que vayan a ser vendidos y el agente no podrá vender a precios inferiores a dichos mínimos. En todo caso, el agente hará lo posible para vender los bienes a precios superiores a los mínimos.

Octavo. Tras recibir un pedido de compra de bienes, el agente lo transmitirá al principal. El agente deberá asegurarse de la solvencia de los clientes antes de cursar sus pedidos al principal. Este último, si acepta los pedidos, los ejecutará proporcionando las mercancías al comprador de forma directa. El principal podrá decidir libremente en un plazo máximo de 15 días (desde la recepción del pedido cursado por el agente) si acepta, o no, los pedidos cursados por el

agente. De no ser aceptados los pedidos por el principal, el agente no percibirá comisión alguna.

Noveno. Con la ejecución (envío) de los pedidos, el principal proporcionará al agente una copia de la factura remitida (con los bienes) al cliente. De igual manera, el principal informará al agente de la realización de los pagos de los clientes cuando éstos tengan lugar.

Décimo. El agente efectuará una relación mensual con todos los pedidos que haya obtenido y cada dos meses enviará al principal una copia de las relaciones mensuales que correspondan. Asimismo, cada dos meses, el agente enviará al principal un informe sobre la evolución del mercado en el que opere (tendencias, nuevos productos, acciones de la competencia...)

Undécimo. El agente no cursará pedidos con pago aplazado superior a 60 días fecha de entrega, salvo en los casos que obtenga la autorización escrita del principal en ese sentido.

Por otra parte, el agente tampoco tomará dinero en efectivo de los clientes en pago de sus compras, salvo en los casos que medie autorización escrita del principal.

Duodécimo. El agente no se comprometerá de ninguna manera respecto del crédito que tenga el principal para con los clientes captados por él. En todo caso, respecto a los clientes captados por el agente que no satisfagan el precio de los bienes en el momento que corresponda, el agente deberá colaborar con el principal en las gestiones encaminadas a resolver el problema del impago.

Decimotercero. El principal satisfará al agente en concepto de comisión, un 5% del valor de todos los pedidos obtenidos directamente por el agente en el área, que hayan sido aceptados y ejecutados (servidos) por el principal.

También se satisfará dicha comisión al agente, respecto de los pedidos que obtenga directamente el principal de los clientes captados con anterioridad por el agente.

La base de cálculo de las comisiones será el valor EXW en EUROS de los pedidos servidos por el principal a los clientes captados por el agente.

Las comisiones serán satisfechas al agente, al final del mes que siga al trimestre en el cual se hayan ejecutado (servido) los pedidos captados por el agente.

Con independencia de la divisa de las transacciones, la divisa de pago de las comisiones será el EURO.

Decimocuarto. El agente perderá el derecho al cobro de las comisiones si el principal no consigue cobrar (en el plazo pactado) las facturas de los clientes captados por el agente; siempre y cuando el impagado no se deba a circunstancias imputables al principal. Asimismo, si el agente percibe comisiones de operaciones que generen impagados (no imputables al principal), el agente deberá restituir al principal las comisiones percibidas, en el plazo máximo de 30 días a contar desde el vencimiento de las facturas impagadas.

Decimoquinto. Si surgiera alguna disputa sobre la cantidad de la comisión a satisfacer por el principal al agente, dicha cantidad será fijada por la empresa auditora SLW Luxemburgo, cuyo dictamen vinculará a ambas partes. Los honorarios a satisfacer a SLW Luxemburgo, cuando deba intervenir, serán satisfechos al 50 % por agente y principal.

Decimosexto. Todos los gastos desembolsados por el agente en el ejercicio de su actividad profesional serán a cargo de éste y se considerarán cubiertos por las comisiones anteriormente referidas.

Decimoséptimo. El agente no dará (a los compradores) ninguna garantía adicional respecto a los bienes del principal, sin la autorización escrita de éste último.

En todo caso, el agente comercial, en nombre del principal, recibirá todas las reclamaciones de los clientes que haya captado para el principal siempre y cuando dichas reclamaciones versen sobre defectos o vicios en la cantidad o/y la calidad de los productos servidos por el principal y sobre los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas por el agente.

Decimoctavo. El registro de los derechos de propiedad industrial del principal en el área sólo podrá ser efectuado por el principal.

Asimismo, el agente no podrá registrar en el área marcas semejantes a la del principal, que puedan crear confusión entre la clientela.

Por otra parte, una vez finalizado el presente contrato, el agente no podrá usar la marca del principal.

Finalmente, el agente informará al principal en cuanto tenga conocimiento de cualquier violación (copias, falsificaciones..) de los derechos de propiedad industrial de éste, debiendo colaborar con él en las acciones judiciales contra los que realicen dichas violaciones.

Decimonoveno. El agente, incluso tras el término del contrato, tiene prohibido revelar a terceros los conocimientos o/y secretos comerciales del principal, y no podrá utilizar información alguna de esta naturaleza a fines distintos a los derivados del cumplimiento del contrato.

Vigésimo. Las partes especificarán, en anexo al contrato, las medidas de publicidad a tomar en el área, así como la distribución (entre principal y agente) de los gastos derivados de la ejecución de tales medidas.

Las partes acordarán con nueve meses de antelación sobre el régimen de participación en ferias y exposiciones a celebrar en el área.

Vigésimo primero. Serán causas de extinción del presente contrato: La finalización del término pactado en el mismo, la denuncia unilateral del contrato por alguna de las partes y la muerte o declaración de fallecimiento del agente comercial.

En el caso de denuncia unilateral del presente contrato por alguna de las partes, salvo las excepciones recogidas en el pacto vigésimo tercero, la parte que denuncie el contrato deberá hacerlo mediante el correspondiente preaviso por escrito.

El presente contrato no se extinguirá con la muerte o declaración de fallecimiento del principal. Inicialmente, los sucesores del principal se subrogarán en las obligaciones del principal, si bien podrán denunciar el contrato con el correspondiente preaviso.

Vigésimo segundo. Para la denuncia del presente contrato se establece un preaviso de dos meses.

Si alguna de las partes decidiera denunciar el presente contrato antes de la finalización de su primer año de vigencia, el plazo de preaviso será de un mes.

Vigésimo tercero. No será necesario el preaviso para denunciar unilateralmente el presente contrato, en los siguientes casos:

Incumplimiento, por la otra parte, de las obligaciones contractuales o/y legales derivadas del presente contrato y declaración de quiebra o admisión a trámite de la suspensión de pagos de la otra parte.

En esos casos se entiende que el contrato finalizará cuando la parte que ha incumplido o que ha sido declarada en quiebra o que ha visto admitido a trámite su expediente de suspensión de pagos, reciba la notificación escrita de la otra parte en la que ésta última le comunique su voluntad de dar por extinguido el contrato y la causa de la extinción del mismo.

Vigésimo cuarto. En el momento de la extinción del contrato, el agente retornará al principal todos los soportes (material publicitario, catálogos, muestras,..) que recibió de éste para la correcta ejecución de su actividad.

Vigésimo quinto. Los pedidos cursados por el agente y aceptados por el principal generarán derecho a comisión para el agente, aún cuando se ejecuten (se sirvan a los clientes) con posterioridad al período de vigencia del contrato.

Vigésimo sexto. A la extinción del presente contrato, el agente tendrá derecho a percibir una indemnización por creación de clientela.

La indemnización por creación de clientela en favor del agente procederá, a la extinción del contrato, tanto por la captación de nuevos clientes por parte del agente, como por el incremento de negocio propiciado por el agente respecto de los clientes captados anteriormente por el principal.

Dicha indemnización también procederá en el caso de muerte o declaración de fallecimiento del agente comercial. En este caso, los beneficiarios de la indemnización serán los herederos del agente comercial.

La cuantía de la indemnización por creación de clientela ascenderá al importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante todo el período de duración del contrato.

Vigésimo séptimo. A la finalización del presente contrato, el agente tendrá derecho a una indemnización por daños y perjuicios, sólo en el caso de rescisión anticipada del contrato de agencia por parte del principal. Asimismo, el principal no satisfará al agente esta indemnización si la rescisión del contrato por parte del principal se debe a incumplimiento contractual o legal del agente.

La cuantía de la indemnización por daños y perjuicios, cuando proceda, ascenderá al mismo importe que la indemnización por creación de clientela.

Vigésimo octavo. El agente no tendrá derecho a percibir ninguna indemnización a la extinción del contrato en los siguientes casos: incumplimiento (del agente) de sus obligaciones contractuales o legales, cesión (del agente) a un tercero, de los derechos y obligaciones del contrato de agencia y renuncia voluntaria y anticipada (del agente) a continuar ejerciendo como agente.

El último caso constituirá un supuesto de no indemnización, siempre y cuando la renuncia del agente no sea consecuencia de alguna circunstancia achacable al principal o dicha renuncia no se funde en la edad, invalidez o enfermedad del agente.

Vigésimo noveno. El presente contrato se regirá por la ley del país del domicilio del agente (Luxemburgo) y su redacción en idioma francés será la que de fe del mismo.

Trigésimo. Salvo las disputas en materia de cuantificación de comisiones, en las diferencias que puedan surgir entre las partes sobre el presente contrato, las partes se someterán a los jueces y tribunales del país del domicilio del agente (Luxemburgo).

El principal.

El agente.

Rptdo por D.....

Rptdo por D.....