

CONTRATO DE AGENCIA

En _____, a _____ de 20xx

REUNIDOS

Datos personales de la Empresa y del Agente:

De una parte,

.- Datos de la Empresa

CIF/NIF/NIE: (nº -----)

D./DÑA.:(nombre y apellidos)

NIF./NIE: (nº -----) En concepto de: (Director/a, Gerente, Propietario/a)

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL de la empresa :(nombre completo)

Domicilio Social: (dirección completa)

País: (-----) Municipio: (-----) C. Postal: (-----)

.- Datos de la cuenta corriente para pagos:

Número : _ _ _ _ _

País: (-----) Nombre del Banco: (-----)

En adelante, la "**EMPRESA**".

De otra parte,

.- Datos del AGENTE o Representante del AGENTE

D./DÑA.:(nombre y apellidos)

NIF./NIE: (nº -----) Fecha de nacimiento: (--/--/----

Nacionalidad: (-----)

Domicilio Social: (dirección completa)

País domicilio: (-----) Municipio del domicilio: (-----)

.- Datos de la cuenta corriente para pagos:

Número : _ _ _ _ _

País: (-----) Nombre del Banco: (-----)

En adelante, el "**AGENTE**".

Ambos podrán ser denominados también como "**LAS PARTES**"

EXPONEN

- I. Que ambas partes reúnen los requisitos exigidos por la LEY para la celebración del siguiente contrato y que reconocen ambas mantener en secreto todo el know how que le transmite LA EMPRESA al AGENTE, así como la experiencia y conocimiento que surja durante la relación comercial que marque este contrato.
- II. El AGENTE dispone de recursos y medios para poder abordar la inversión en medios, formación y cualquier otro servicio necesario para poder ofrecer los mismos estándares de calidad y buen hacer que esperan los clientes de la AGENCIA.
- III. Que LA EMPRESA muestra sus marcas y que el AGENTE reconoce su valor, y la garantía de calidad de sus servicios o productos que ofrece..
- IV. Que habiendo llegado las Partes, libre y espontáneamente, a una coincidencia mutua de sus voluntades, formalizan el presente **CONTRATO DE AGENCIA** , en adelante el "Contrato" , que tiene por objeto el establecimiento de una relación Mercantil y Comercial entre las Partes, así como de sus términos y condiciones, y que se regirá por las siguientes,
- V. La duración del presente contrato será la que marquen en sus cláusulas.
- VI. Los de Derechos y Obligaciones a los que se someten libremente las partes en este contrato vendrán expuestas a lo largo del presente documento, comprometiéndose ambas partes a realizarlas de forma profesional y de buena fe.
- VII. Que LA EMPRESA tiene experiencia de (nombre y apellidos) en el negocio o actividad comercial: (poner sector, tipo de actividad y nivel de éxito).
- VIII. LA EMPRESA es propietaria y tiene todos los derechos para explotar mercantilmente la siguiente marca o marcas: (enumerar en listado las marcas comerciales que se van a AGENCIAR en este contrato). (de cada marca poner todos los detalles del registro en Patentes ya sea a nivel del país o entidad mundial donde esté registrada si fuera necesario).
- IX. LA EMPRESA suministrará al AGENTE todo lo necesario para poder realizar la actividad al mismo nivel de calidad y servicios que esperan los clientes, siendo igual que las AGENCIAS ya montadas. Se incluyen todo lo relativo a la formación y medios necesarios para todo el personal que trabaje del AGENTE.

TIPO DE CONTRATO DE AGENCIA

Ambas partes han decidido vincularse en este **CONTRATO DE AGENCIA DE** (Poner tipo de contrato de AGENCIA: Inmobiliaria, Seguros, Comercial, etc.), en adelante, el "Contrato".

ESTIPULACIONES

Objeto de este contrato

PRIMERA.- Exponer tipo de AGENCIA. Explicar tipo de AGENCIA.

LA EMPRESA cede y transmite el conocimiento y la marca para:

(Poner tipo de contrato de AGENCIA: Sector, tipo de trabajo, tipo de servicio o producto que ofrece)

En régimen de AGENCIA y por tiempo limitado (se puede poner por tiempo indefinido, no es bueno en el primer contrato, pero luego se puede renovar por uno de tiempo indefinido si el Agente actúa bien), según se indique este contrato, al AGENTE.

SEGUNDA.- Objetos del contrato de AGENCIA.

Que LA EMPRESA transmite al AGENTE estos: (enumerar a modo de listado marcas, servicios, productos, licencias, patentes o cualquier otro conocimiento que se le transmite al AGENTE).

1. Diseños
2. Servicios
3. Productos
4. Usos de Patentes
5. Usos de Marcas
6. Metodologías
7. Conocimiento del mercado
8. Materiales
9. Otros

Hacer referencias de forma detallada a cada aspecto que se le vaya a transmitir y los rasgos que tiene.

Derechos y Obligaciones

TERCERA.- Derechos del AGENTE

En relación con el listado en el apartado anterior, el AGENTE

- a) Queda autorizado a representar la marca y vender sus servicios o productos, según queda recogido en el presente Contrato. Teniendo en cuenta las cláusulas que determinen concretamente su forma y modo de empleo.
- b) A conocer todos los detalles, la asistencia técnica, de formación y comercial de cada apartado del listado durante el periodo completo que marque este documento.
- c) A explotar comercialmente y mercantilmente los derechos adquiridos en este contrato por las vías y canales que le autoricen y sean conformes a derecho. Estos derechos serán vencerán a la fecha que dicte este contrato.
- d) A recibir todo el know how o saber hacer de los artículos listados en el apartado anterior para poder operar empresarialmente en las mismas condiciones que LA EMPRESA. Podrá solicitar en cualquier momento toda la información que necesite para su plena operatividad.
- e) A estar informado de cualquier modificación o actualización de los artículos listados con tiempo suficiente para poder cambiar su operatividad sin tener una merma en su actividad comercial.
- f) A tener un equipo independiente que le ayude en su trabajo diario, tipo administración, facturación recepción y envío de pedidos, etc.

CUARTA.- Obligaciones del AGENTE

Las obligaciones que debe cumplir el AGENTE son las siguientes:

- a) A respetar los bienes listados en la sección segunda según las indicaciones recibidas de LA EMPRESA.
- b) A operar de forma que respete las marcas, productos o servicios con los que trabaja, ofreciendo en mismo nivel de calidad, servicio e imagen que tiene LA EMPRESA. Reconoce el AGENTE a actuar SIEMPRE con la máxima diligencia.
- c) A seguir la metodología que le transmita LA EMPRESA sin interpretaciones subjetivas o propias. Tendrá que cumplir las instrucciones del manual operativo de forma expresa y clara
- e) Debe asistir a cuantos cursos, talleres o cualquier otro espacio de formación que imparta LA EMPRESA para mantener el nivel de calidad de los bienes y AGENTES.
- f) A informar a cualquier otro AGENTE mercantil que trabaje con el de que es una empresa independiente de LA EMPRESA. No dejando dudas nunca sobre su independencia.
- g) A informar a LA EMPRESA sobre los datos que obtenga durante la relación. (pedidos, presupuesto, cantidad y venta de Distribución, cantidad o venta directa a clientes, cualquier dato que sea notorio para LA EMPRESA). Estos informes tendrán la periodicidad que se disponga en este contrato, y si no se especifica deberá ser de forma diaria.

h) A realizar un informe periódico trimestral sobre sus actuaciones y apreciaciones del mercado. Estos informes podrán ser compartidos por LA EMPRESA de forma anónima entre otros AGENTES o usados para mejorar los bienes en AGENCIA.

l) A operar sus servicios pensando siempre en el bien de la LA EMPRESA y del aumento de volúmen global del negocio.

j) A trabajar como un buen empresario profesional, a ser leal a la marcas que representa, a obrar de buena fe, a respetar los modos, costumbres y leyes del país, como si fuera una empresa propia e independiente pensando siempre en el beneficio propio y también en el general de LA EMPRESA.

k) A cumplir con los requisitos mínimos de ventas u objetivos marcados en este contrato.

(Añadir una obligación si es la venta de un producto añadir la obligación de que se venda teniendo en cuenta en manual operativo que aporta aparte de este contrato), (Si es un servicio poner la obligación de hacerlo en las condiciones que refleje este contrato).

QUINTA.- Derechos de LA EMPRESA

En relación con el listado en el apartado anterior, LA EMPRESA.

a) Queda autorizada a controlar en todo momento la (Venta, Distribución, Uso o publicidad) según queda recogido en el presente Contrato. Teniendo en cuenta las cláusulas que determinen concretamente su forma y modo de empleo.

b) A proponer mejoras y cambios sobre ese listado, sin que desvirtúe el producto, servicio o marca, para que sean más competitivos en el mercado y mejore el nivel de calidad de los mismos. Tendrá que comunicarlo con el tiempo adecuado para que el AGENTE pueda seguir operando una vez introducidos esos cambios con el mismo nivel de calidad y buen hacer profesional.

c) A elegir los canales formativos iniciales y los continuos mientras dure la relación contractual entre ambas partes..

d) A recibir del AGENTE la información o datos según se estipule en el apartado de obligaciones del AGENTE.

e) A estar informado en todo momento de cualquier contingencia que se considere media o grave sobre su marca o los bienes acordados a AGENCIAR. Transmitida con el tiempo suficiente para poder actuar causando el mínimo daño posible a la marca.

f) (Añadir una obligación si a la venta de un producto añadir la obligación de que se venda teniendo en cuenta en manual operativo que aporta aparte de este contrato), (Si es a un servicio poner la obligación de hacerlo en las condiciones que refleje este contrato)

g) A fijar diferentes precios para los bienes según la localización, fabricación o comercialización del AGENTE. Adaptando estos a los usos y costumbres de la zona o al reconocimiento de marca que haya en ese lugar.

h) A solicitar al Agente un dinero inicial por los derechos sobre la marca o a depositar un vala como garantía de cara a poder atender posibles problemas futuros con sus clientes.

SEXTA.- Obligaciones del LA EMPRESA

Las obligaciones que debe cumplir LA EMPRESA. son las siguientes:

a) A respetar al AGENTE en su libertad de organización de trabajo con los bienes listados en la sección segunda siempre que siga de forma expresa las indicaciones recibidas previamente y cumpla con los niveles de calidad exigidos.

b) A transmitir el conocimiento empresarial o know how necesario al AGENTE para poder realizar su trabajo de forma profesional y en plenitud. Este conocimiento se transmitirá por los canales que acuerde LA EMPRESA y que sean accesibles al AGENTE.

c) A reservar durante la vigencia de este contrato la propiedad y uso de las marcas, patentes u otros bienes, que son los listados en el apartado segundo.

e) A realizar un plan de gestión, marketing y comunicación de la marca que mantenga la calidad exigida por el mercado.

f) A informar a cualquier otro agente mercantil que trabaje con el de que es una empresa independiente del AGENTE. No dejando dudas nunca sobre su independencia.

g) A informar al AGENTE de las novedades, cambios o innovaciones que se produzcan en el listado de bienes del apartado segundo, así como de la situación financiera de LA EMPRESA, con tiempo suficiente para que el AGENTE pueda operar con la misma diligencia una vez aplicado los cambios o tenido conocimiento de la situación financiera de LA EMPRESA.

h) A poner siempre a disposición del AGENTE un servicio de atención directo para todas las dudas o consultas que surjan durante la relación, pudiendo así el AGENTE operar con la mejor diligencia posible ante inconvenientes que le puedan surgir durante la relación comercial.

l) A operar sus servicios pensando siempre en el bien de las marcas y del aumento de volúmen global del negocio.

j) A trabajar como un buen empresario profesional, a ser leal a la marcas que representa, a obrar de buena fe, a respetar los modos, costumbres y leyes de cada país, pensando siempre en el beneficio propio y también en el general todos los AGENTES.

k) A pagar las comisiones, r p el y otras cantidades acordadas en este contrato en tiempo y forma.

Condiciones que regulan la relación mercantil

SÉPTIMA.- Relación empresarial y laboral

Ambas Partes son, permanecerán y actuarán de forma independiente tanto jurídicamente como financieramente mientras dure la relación marcada de este acuerdo.

Esto no quita que una de las partes le pueda hacer una propuesta de adquisición o colaboración especial a la otra mientras est  en vigencia este contrato, pero eso será objeto de otro contrato y otro acuerdo independiente de este documento.

Ambas parte operan de forma independiente, sólo vinculados por las cláusulas de este contrato durante la vigencia del mismo.

Ambas partes asumen los riesgos propios de su actividad y son responsables exclusivos de sus negocio, locales o empleados si los hubiera. Todo lo relacionado con estos aspectos son independiente de cada parte sin poder transmitir ninguna responsabilidad a la otra por la gestión de las cuestiones empresariales que devenga cada actividad.

Ambas partes se comprometen de forma independiente y separada a cumplir la legislación vigente en todos los aspectos empresariales, pagos, cobros, impuestos, tasas, sanciones, despidos, normativas laborales, etc. Sin poder transmitir a la otra cualquier incumplimiento o sanción al no tener ambas partes ninguna vinculación empresarial fuera de la que marque este contrato.

OCTAVA.- ámbito de actuación

El ámbito de actuación del AGENTE está limitado por estos supuestos:

a) Territorialmente (para servicios, productos o distribución poner la zona de actuación: población, ciudad, comarca, comunidad, territorio, etc.)

b) A un tipo de servicios o productos (se puede limitar al AGENTE a que solo trabaje con un tipo de producto o servicio, sin poder acceder al catálogo completo de la empresa)

c) En el tiempo (para servicios, productos o distribución poner la duración del contrato desde la fecha de inicio: --/--/---- y la fecha final --/--/----)

d) Lugar de desarrollo de la actividad (describir el lugar donde se va desarrollar la actividad)

- Local: Todos los detalles del local que ponga LA EMPRESA
- Oficina: Todos los detalles de la oficina que ponga LA EMPRESA
- Otros como Casa, Página web, Apps, etc.: Poner todos los detalles

e) Entorno digital del cliente del AGENTE: (describir cómo se asigna un cliente a una AGENCIA que trabaja a través de una página web, App o en un entorno digital)

- ID de usuario
- ID + IP usuario
- IP usuario
- ID usuario + ID de AGENCIA
- Otro sistema

f) Venta y Distribución de los productos de LA EMPRESA (describir con detalle los grupos de productos o servicios que ofrecerá el AGENTE)

- Servicios
- Productos
- Marcas

NOVENA.- Duración del Contrato

El presente Contrato entrará en vigor en la fecha que ambas partes acuerdan: (/--/--/----) . (se puede poner por tiempo indefinido si ambas partes lo acuerdan)

La duración de este contrato se extenderá por un periodo de (x años, x meses, x días) y finaliza el día (/--/--/----).

DÉCIMA.- Renovación del Contrato por prórrogas

Si llegado el día del vencimiento del Contrato y ninguna de las Partes hubiese notificado de forma expresa y con acuse de recibo a la otra con mínimo de (x meses, x días) se considerará el contrato renovado por una prórroga de (x años, x meses, x días) en las mismas condiciones que figura actualmente. En el caso de que el AGENTE hubiera tenido que dar un dinero inicial para la actividad no deberá volver a darlo después de cada prórroga.

Si finalizado el primer periodo de prórroga ambas partes siguen sin notificarse la finalización del contrato, este seguirá prorrogándose de forma continua por periodos de (x años, x meses) hasta un máximo de (x prórrogas).

Una vez finalizado el máximo de prórrogas se dará por finalizado el contrato sin necesidad de comunicación previa por ninguna de las partes.

UNDÉCIMA.- Finalización del contrato

Este contrato se termina una vez que finalice en la fecha prevista si hay un preaviso expreso y con acuse de recibo de una de las partes con (x meses, x días) , o al terminar cualquiera de las renovaciones por prórroga, con un preaviso de mínimo (x meses, x días).

El preaviso debe incluir la voluntad expresa y tácita de una de las partes de no continuar la relación contractual.

DUODÉCIMA.- Finalización del contrato de forma anticipada

Ambas partes se reservan el derecho de una vez transcurrido un periodo de: (x años, x meses) , contando a partir de la fecha de inicio de este contrato, a poner fin a la relación contractual sin causa justificada.

Debe notificar en este caso su expresa y por escrito con acuse de recibo su intención con (x meses, x días) de antelación.

Esta finalización anticipada no generará ningún tipo de sanción, indemnización o penalidad sobre lo acordado en este contrato, asumiendo cada parte las consecuencias de esta decisión.

El contrato también puede finalizar en cualquier momento si una de las partes considera que la otra no está actuando según las obligaciones que se expresan en este contrato. En este caso podrá rescindir el contrato de forma unilateral enviando una comunicación expresa, por escrito y con copia de contenido a la dirección fijada en este contrato.

Las molestias causadas por este incumplimiento se podrán valorar y presentar a la otra parte y reclamar por vía de acuerdo o vía judicial.

Condiciones que regulan la relación de la AGENCIA.

DECIMOTERCERA.- Aportación inicial de entrada.

(puede que LA EMPRESA decida no poner ningún pago inicial de entrada, por lo que esta cláusula es optativa)

Como inicio de la relación comercial LA EMPRESA solicita al AGENTE a abonar un pago Inicial de (xxx €/€) en concepto de entrada en la red AGENCIAS.

A esta cantidad base pactada habrá que sumar los distintos impuestos, aranceles, gastos y otros costes que se deriven de la operación según la legislación del país o lugar donde vaya a operar el AGENTE.

Este pago inicial se realiza en un solo pago y se abona a la firma de este contrato.

Hasta que el pago de entrada no se encuentre plenamente satisfecho en las cuenta de la EMPRESA no se dará por iniciada la relación contractual, por lo que cualquier retraso en transferencia del dinero será responsabilidad del AGENTE.

DECIMOCUARTA.- Pago de Comisiones.

LA EMPRESA paga al AGENTE mensualmente una cantidad relacionada con su actividad comercial

Este pago corresponderá a lo que fije la empresa y las comisiones, rápel y otros conceptos que quiera incluir :

- (xxxx €/€ por una cantidad fija para ayudar al AGENTE en su trabajo diario)
- (xxxx % del volumen de facturación mensual)
- (xxxx €/€rápel por volúmenes de ventas)
- (xxxx % prima anual de la empresa por cumplir objetivos de todos sus agentes en un país o zona)
- (xxxx % del volumen de facturación mensual de productos de alta gama o de un tipo en concreto)
- (otro concepto)

A esta cantidad base pactada habrá que sumar los distintos impuestos, aranceles, gastos y otros costes que se deriven de la operación según la legislación del país o lugar donde vaya a operar. Estos los asumirá (LA EMPRESA/AGENTE)

Esta cantidad se abonará durante toda la duración de este contrato y sus diferentes prórrogas. Si quedara alguna cantidad una vez finalizado el contrato deberá abonarse lo antes posible así como el aval o fianza si la hubiere.

El pago se debe realizar dentro de los (x días) iniciales del siguiente mes. Cualquier impago que supere un retraso de tres meses podrá considerarse causa justificada para la cancelación de este contrato y la correspondiente reclamación de del AGENTE por las cantidades pendientes así como los daños o perjuicios causados.

DECIMOQUINTA.- Gestión del marketing y la publicidad.

LA EMPRESA decide que la Gestión del marketing y la publicidad se realice según esta directrices:

(Marcar las que correspondan)

- A nivel Mundial, del País de la zona o local será LA EMPRESA la que decida todas las estrategias de publicidad y marketing, corriendo con todos los gastos y tomando todas las decisiones que crea conveniente sobre las marcas a publicitar.
- En el territorio exclusivo del AGENTE se encarga este de la publicidad y promoción respetando el manual operativo y las normas que LA EMPRESA le suministre en cada momento.
- (xxxx €/€ por una cantidad fija paga el AGENTE por los gastos de publicidad)
- LA EMPRESA obliga al AGENTE A invertir todos los meses un (xxxx % del volumen de facturación mensual) en promoción de la actividad.
- Prohibir al AGENTE el uso de la marcas o de la AGENCIA para promociones por iniciativa propias a través de cualquier medio sin autorización expresa de LA EMPRESA.
- Prohibir al AGENTE crear cualquier red social, página web, aplicación o soporte digital que use las marcas de la AGENCIA o el nombre de la AGENCIA o que promocióne de forma directa o indirecta los productos o servicios de la AGENCIA.
- (otro método)

DECIMOSEXTA.- Formación inicial y continua

LA EMPRESA obliga al AGENTE a acudir a un curso inicial, una vez firmado este contrato, que se celebrará (poner dirección completa del lugar de formación o página web donde se dará la formación online) en la siguiente fecha (--/--/----).

Para una mejora continua de la calidad y la presentación de los cambios, nuevos productos, servicios u otros cambios, LA EMPRESA podrá obligar a realizar cursos de formación continua de los trabajadores o ejecutivos del AGENTE. Para ello notificará de forma de expresa y con 6 meses de antelación el lugar o plataforma desde la que se realizará la formación, corriendo los gastos de la misma a costa de el AGENTE, incluyendo desplazamientos y dietas si fuere necesario.

DECIMOSÉPTIMA.- Renovación de bienes

LA EMPRESA podrá obligar al AGENTE a modificar la lista de bienes que puede explotar según las circunstancias del mercado, esto significa que se reserva el derecho a mejorar,

reducir, aumentar o eliminar un producto, servicio o bien por causas justificadas de rentabilidad o pérdida de demanda.

En estos casos LA EMPRESA avisará con tiempo suficiente al AGENTE sobre las modificaciones futuras prevista para que este pueda operar comercialmente sin tener roturas de trabajo o liquidar el stock que tenga actualmente sin merma en los ingresos.

Condiciones legales

DÉCIMO OCTAVA.- Requisitos legales para la actividad

El AGENTE debe cumplir todos los requisitos legales que le soliciten las autoridades del lugar donde vaya a realizar la actividad.

Estos requisitos incluyen cualquier tipo de licencia, permiso, impuesto, tasa y otros conceptos que las Administraciones y Autoridades soliciten para el ejercicio de la actividad a profesionales y empresas.

La carencia o el no cumplimiento de estos requisitos podrá ser causa justificada para la finalización de este contrato desde el mismo momento que LA EMPRESA tenga constancia de este incumplimiento.

En caso de estar pendiente de tramitación por parte de las Administraciones Públicas, LA EMPRESA deberá estar informada en cada momento de los procedimientos abiertos con las Autoridades y tener conocimiento de todos los pasos pendientes.

En caso de que las Autoridades denieguen un permiso por causas no achacables a LA EMPRESA, esta podrá rescindir el contrato en cualquier momento que tenga el rechazo definitivo de las Autoridades sin tener que resarcir al AGENTE por ningún motivo.

DÉCIMO NOVENA.- Seguros obligatorios

Aparte de los requisitos legales del apartado anterior, LA EMPRESA obliga al AGENTE a disponer aparte de los requisitos legales de su actividad a contratar una póliza especial que cubra cualquier contingencia sobre la actividad y terceros que se puedan ver afectado.

El AGENTE correrá exclusivamente con los gastos de la póliza y cualquier otro derivado de la misma.

Esta póliza tiene que cubrir cualquier posible contingencia que se pueda generar por el uso de la actividad comercial, y en ningún caso se puede considerar a LA EMPRESA como responsable subsidiaria.

En caso de cubrir la póliza una contingencia, debido a una negligencia en la contratación por parte de el AGENTE, responderán los responsables con sus bienes y patrimonio personal hasta cubrir las cantidades necesarias para la contingencia o siniestro.

Este seguro debe estar en vigor durante toda la duración del contrato y sus correspondientes prórrogas.

LA EMPRESA podrá solicitar por escrito y de forma expresa en todo momento que se le suministre una copia de este seguro y sus renovaciones. En caso de no recibirlo podrá optar por poner fin a este contrato si ha pasado más de 2 meses sin recibirlo desde la fecha de recibo de la notificación por parte del AGENTE.

VEINTE.- Prohibición de competencia.

El AGENTE no podrá fuera de este contrato, de forma directa o indirecta, usando su nombre o el de otra persona vinculada a él crear un negocio aprovechando el conocimiento adquirido de la AGENCIA.

El AGENTE no podrá transmitir el conocimiento, los bienes o la marca a otras personas o empresas, tampoco podrá firmar contratos con otras empresas, representar a otras empresas o hacer cualquier tipo de negocio parecido al que está realizando actualmente en la AGENCIA.

Si realiza cualquier actividad que se pueda entender competencia directa o indirecta de LA EMPRESA, o una actividad donde se lucre con la información o conocimiento adquirido dentro de esta relación contractual, podrá LA EMPRESA dar por finalizado este contrato desde el mismo momento que tenga conocimiento de estas actividades.

LA EMPRESA podrá reclamar por daños y perjuicios las cantidades que considere oportuno por el incumplimiento de este contrato y la violación de la relación de confianza y de buena fe que se expuso en este documento.

VEINTIUNA.- Protección de datos y confidencialidad.

Ambas partes se comprometen a reservar y guardar los datos según la legislación actual del lugar de celebración del contrato y del desarrollo de la actividad.

Ambas partes se comprometen a no mostrar ningún dato del acuerdo ni de la relación comercial permaneciendo estos dentro de este acuerdo sin poder ser hechos públicos o cedidos a terceros a no ser que ambas partes estén de acuerdo y lo expresen de forma expresa por escrito.

Ambas partes se comprometen a mantener en secreto y confidencialmente todas las informaciones que les hayan sido comunicadas como tal por la otra Parte durante la ejecución del Contrato, o que hayan conocido en el curso de su ejecución.

Las partes deberán hacer público los datos que la Ley obligue.

Esta obligación de confidencialidad de datos se alargará por un periodo de (x años) a contar desde el mismo día de la finalización de este contrato.

VEINTIDÓS.- Subrogación o transmisión del contrato

Si ambas partes están de acuerdo este contrato se puede subrogar, transmitir o vender a otra empresa o empresario que asuma todas las condiciones pactadas en este documento. LA EMPRESA se reserva un periodo de prueba de (x meses) para evaluar el éxito de la subrogación y puede de forma unilateral y sin mediar justificación alguna dar por finalizado este contrato una vez finalizado el periodo de prueba con un preaviso de (x días).

Por temas de salud o familiares justificados con los correspondientes certificados LA EMPRESA podrá admitir una subrogación temporal del contrato si ambas partes llegan a un acuerdo y se firma fuera de este documento.

A su vez, si se produce el caso contrario, donde es LA EMPRESA la que subroga, transmite o vende su negocio a un tercero, deberá informar por escrito, de forma expresa y con un periodo de antelación de (x días) al AGENTE. En este caso el AGENTE no podrá rescindir el contrato, y este se respetará con los mismos derecho y obligaciones que tiene actualmente, no pudiendo sufrir modificaciones no reflejadas en este documento.

VEINTITRÉS.- Finalización del contrato

El contrato finalizará una vez completado el plazo acordado y las subsiguientes prórrogas si se hubieran acordado.

Este contrato se dará por finalizado si una de las partes no cumple con los requisitos recogidos en este documento, no cumple con sus obligaciones o sufre un retraso de su cumplimiento por un periodo mayor de 3 meses o hace que este retraso cause pérdidas económicas a una de las partes sin necesidad de cumplir el plazo de los 3 meses.

Si existe una causa de fuerza mayor y se comunica expresamente por escrito a la otra parte no podrá dar por considerado retraso o incumplimiento de este contrato. Se considera fuerza mayor cualquier siniestro o causa que escape al control de la parte y no se pueda remediar solo por ella misma, como por ejemplo un incendio, una inundación, avería eléctrica general o de zona, huelgas, bloqueos comerciales, etc.

En caso de finalizar el contrato antes de lo previsto la EMPRESA podrá pedir la devolución de todos los bienes o material que haya cedido al AGENTE para el cumplimiento completo del contrato, y que al rescindir de forma anticipada deberá devolver por no haber cumplido el objetivo completo al que estaban destinados. Esta lista de bienes, material o enseres publicitarios puede estar recogida en un anexo a este contrato, donde se describa los años de amortización de los mismos para considerarlos ya indevolvíbles aunque se rompa el contrato antes de finalizarlo.

Se considerará que el contrato se extingue anticipadamente por una de las partes si se dan los siguientes supuestos:

- 1.- Mutuo acuerdo de las partes, expresando por escrito y ante testigos esta decisión acordada de buena fe por ambos.
- 2.- Que una de las partes incumpla sus obligaciones. Debiendo quedar por escrito y con acuse de recibo de la reclamación de cumplimiento, dejando un plazo de (x días) para solucionar el incumplimiento. Exentos las causas de fuerza mayor ya mencionadas anteriormente.
- 3.- Impago de las cantidades acordadas, canon, royalties, facturas u otras que estén pendientes y hayan pasado más de 3 meses desde la finalización del plazo.
- 4.- Por incumplimiento de las leyes del País o Zona o cualquier otra falta que las autoridades Administrativas imputen a una de las partes. Se romperá el contrato desde el mismo momento en que sea firme el incumplimiento sin poder de recurso ya alguno.
- 5.- Como consecuencia de una denuncia de una de las partes y como medida cautelar propuesta por un Juez para no afectar más al negocio de la otra parte.
- 6.- Por circunstancias sobrevenidas que afecten a la capacidad o personalidad de una de las partes, afectando a su buena hacer profesional.

Si una de las partes no ejecuta en su momento el derecho a rescindir el contrato cuando se cumplan las condiciones, no significa que renuncia a su derecho, simplemente que lo puede ejecutar desde ese momento cuando lo considere oportuno y de mutuo propio.

Una vez finalizado el contrato se deberá abonar las cantidades pendientes, restaurar los bienes que tenga cada uno cedido de la otra parte, así como el AGENTE cesar cualquier actividad comercial o empresarial con los bienes o marcas de LA EMPRESA.

VEINTICUATRO.- Acciones legales. Legislación aplicable. Jurisdicción

Las Partes reconocen quedar obligadas por el presente Contrato, ratifican todas y cada una de las cláusulas de este contrato, así como sus correspondientes anexos, si los hubiere, y sus efectos jurídicos y se comprometen a su cumplimiento de buena fe.

Para cualquier notificación se tomará como la única y legal la recogida en este contrato, en caso de que una de las partes la cambiara deberá comunicarlo de forma expresa y por escrito a la otra. En caso contrario se entenderá por notificado en el domicilio que figura en este contrato.

Todo litigio relativo, especialmente, pero no solo, a la formación, validez, interpretación, firma, existencia, ejecución o terminación de este Contrato y, en general, a la relación

establecida entre las Partes, será sometido a la legislación (poner nombre del país y ciudad) vigente, dado que es el lugar de residencia mercantil de LA EMPRESA.

En caso de controversia, diferencia, conflicto o reclamación en cuanto al Contrato, o en relación al mismo, las Partes acuerdan que se someterán a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales competentes conforme a derecho.

Y en prueba de conformidad y aceptación de todo lo establecido, ambas Partes firman todas las hojas de este Contrato en tres ejemplares y a un solo efecto, en el lugar y fecha señalados en el encabezamiento.

.....

LA EMPRESA

(poner nombre del representante)

.....

EL AGENTE

(poner nombre del representante si lo hubiere)

ANEXO DEL CONTRATO

(Se pueden añadir cláusulas temporales o listado de bienes que se aportan al AGENTE, unos ejemplos)

1.- Bienes para la adecuación de la operatividad del AGENTE

Listado de bienes que se le ceden en uso al AGENTE para el uso de los mismos, que sufren el desgaste normal de su uso y que pasado unos años no debe devolver por estar ya amortizados.

2.- Ventas mínimas para no rescindir el contrato antes de lo acordado

LA EMPRESA puede obligar al AGENTE a realizar una ventas mínimas basados por el volumen de población que tiene en exclusiva basándose en los datos de otras AGENCIAS, la económica de la zona o las expectativas de la marca sobre su crecimiento.

Marcar unas cantidades según los años iniciales de el AGENTE, pudiendo reclamar mayor porcentaje de los canon mensuales si no se llega a ese volumen de facturación o rescindiendo el contrato si no se alcanza.

3.- Formación de otros AGENTES

Se puede incluir en este anexo una cláusula que obligue al AGENTE a dar formación a nuevos AGENTES si LA EMPRESA lo considera oportuno por ahorrar gastos y molestias.

Esta cláusula anexa tiene sentido para AGENTES de un mismo país o zona donde el desplazamiento y la formación sea un coste muy elevado si tiene que ir a la sede de LA EMPRESA.

4.- Cartera de clientes ya activa

La EMPRESA puede proveer al AGENTE una cartera de clientes para que los atienda y trabaje con ellos mientras dure el contrato y obtenga los mismos ingresos que si fueran otro cliente normal.

Esta cartera de clientes es propiedad de la EMPRESA y una vez finalizado el contrato volverá a ser gestionada por la EMPRESA como ella considere oportuno.

(Listado de clientes o nombre del archivo que se le facilita con acuse de recibo)

5.- Propiedad de los nuevos clientes

Lo normal es que los clientes que consiga un AGENTE sean propiedad de la EMPRESA, pero se puede reflejar lo contrario. ([valorar cómo aplicar esta parte del acuerdo](#))