

CONTRATO DISTRIBUCIÓN EN EXCLUSIVA

En, a de

REUNIDOS

De una parte la mercantil con domicilio en, c/, y C.I.F. nº Interviene en su nombre y representación D., provisto de su DNI nº, como _____ de la misma.

Y de otra La mercantil _____ con domicilio en, c/, y C.I.F. nº Interviene en su nombre y representación D., provisto de su DNI nº, como _____ de la misma.

MANIFIESTAN

I. Que la empresa, de ahora en adelante "el Proveedor", con domicilio social en, representada por el Sr./ la Sra. concede a la empresa, de ahora en adelante "el Distribuidor", con domicilio social en representada por el Sr. / la Sra., la distribución exclusiva en el territorio siguiente, denominado a partir de aquí "el territorio", de los siguientes productos a partir de ahora denominados "los Productos"..

II. Que ambas partes, reconociendo la naturaleza mercantil del presente **contrato de distribución**, desean formalizarlo de acuerdo a las siguientes,

ESTIPULACIONES

1. Objeto del Contrato.

El Distribuidor comprará y venderá en su propio nombre y en su propia cuenta, actuará como agente independiente tanto respecto al proveedor como al cliente. Promoverá la venta de los Productos en el territorio, no estando autorizado a actuar en nombre del Proveedor, además, salvaguardará los intereses del Proveedor con la debida diligencia de un comerciante responsable e informará al Proveedor de su actitud, así como de las condiciones del mercado en el Territorio.

2. Precios y condiciones de venta y reventa.

2.1 El Distribuidor tiene la facultad de establecer libremente los precios de reventa.

2.2 El distribuidor venderá los Productos definitivos bajo la marca y/o con la presentación establecidas por el Proveedor.

2.3 Las ventas entre el Proveedor y el Distribuidor serán reguladas por las condiciones establecidas en el anexo 1 de este contrato.

3. Obligación de comprar una cantidad mínima

El Distribuidor, adquirirá una cantidad mínima de en el plazo de En caso de incumplimiento, el Proveedor podrá rescindir el contrato con una antelación de tres meses mediante carta certificada.

4. Publicidad

El Distribuidor hará publicidad de los Productos en el territorio. Los costes de publicidad serán cargo del Distribuidor.

5. Prohibición de no competencia

El Distribuidor no fabricará ni distribuirá productos que compitan con los Productos objeto de este contrato, durante un período de cinco años a contar de la fecha de entrada en vigor del mismo. Durante este período, el Distribuidor no podrá, directa o indirectamente, operar con productos de la competencia dentro o fuera del Territorio; esta obligación se aplica igualmente a los productos de segunda mano.

No obstante, si el Distribuidor quiere vender productos de otro fabricante que no compita con los del Proveedor, o si, en el momento de la conclusión del contrato, ya lo está haciendo, informará de ello al Proveedor. En ningún caso, estas ventas impedirán el cumplimiento de sus obligaciones hacia él, Proveedor.

6. Secretos comerciales

El Distribuidor no usará ni comunicará a terceros, incluso tras la terminación del contrato, conocimientos técnicos que no sean de dominio público, o secretos comerciales que haya llegado a conocer a través del ejercicio de las actividades contractuales.

7. Contratación de subdistribuidores y/o agentes

El Distribuidor podrá, previo consentimiento del Proveedor, contratar subdistribuidores o agentes comerciales para la venta de los Productos en el Territorio. Informará al Proveedor al respecto.

El Distribuidor mantendrá informado al Proveedor de las actividades realizadas por los subdistribuidores y agentes en el Territorio.

8. Prohibición de ventas fuera del Territorio

El Distribuidor no podrá vender los Productos a los clientes que tengan su lugar de negocio o, en su defecto, su lugar de residencia, fuera del Territorio. Cualquier pedido realizado por un cliente cuya residencia está fuera del Territorio será comunicado al Distribuidor. El Distribuidor no venderá a clientes cuya intención sea vender los Productos fuera del Territorio.

9. Marcas de Proveedor

El Distribuidor tendrá derecho a usar las marcas, nombres comerciales o cualquier otro distintivo del Proveedor únicamente con el fin de identificar y dar publicidad de los Productos en el ámbito del contrato y en interés del Proveedor.

El Distribuidor no podrá registrar ninguna marca, nombre comercial o cualquier otro distintivo del Proveedor (o similares a éstos) ni en el Territorio ni en cualquier otra parte.

En el momento de la terminación del contrato, por cualquiera de sus causas, quedará extinguido el derecho a usar las marcas, nombres comerciales o cualquier otro distintivo del Proveedor.

10. Asistencia contra la competencia desleal y violación de los derechos de propiedad industrial.

El Distribuidor informará al Proveedor de cualquier acto de competencia desleal que afecte a éste, y de cualquier violación de su derecho de propiedad industrial que llegue a su conocimiento. El Distribuidor, a su propio cargo, prestará asistencia que el Proveedor razonablemente requiera.

11. Existencias mínimas

El Distribuidor mantendrá, a su propio cargo, un stock de Productos, así como un stock de las correspondientes piezas de recambio. El depósito contendrá el mínimo de existencias estipulado en el Anexo____.

12. Servicios de reparación y de postventa

El Distribuidor tendrá que utilizar talleres de reparación en las condiciones establecidas en el Anexo_____ así como servicios posteriores postventa.

13. Documentos y material de publicidad

El proveedor colaborará con el Distribuidor, remitiéndole todos los documentos, prospectos y cualquier información necesaria, que seguirán siendo de propiedad del proveedor, a menos que se establezca en el contrato que esta documentación sea objeto de envío a los clientes finales.

14. Obligaciones de suministro de una cantidad mínima

El Proveedor se compromete a entregar la cantidad mínima establecida en el apartado 3. Si el Proveedor no cumpliera esta obligación, el Distribuidor tendrá la facultad de rescindir el contrato con una antelación de tres meses mediante carta certificada.

15. Derecho del Proveedor a celebrar contratos directamente con los clientes.

El Proveedor no contratará con otra persona o empresa la distribución o representación de los Productos en el Territorio. Sin embargo, se reserva el derecho de celebrar acuerdos directamente con los clientes en el Territorio. Por cada contrato que el Proveedor concluya directamente con los clientes que residan en el Territorio, el Distribuidor recibirá una comisión con arreglo a lo establecido en el Anexo_____.

16. Autorización o prohibición de vender fuera del territorio contractual a otros distribuidores del Proveedor.

El Proveedor tiene la facultad de vender los Productos a Clientes fuera del Territorio, incluso si éstos tienen la intención de exportarlos al Territorio.

17. Existencias en consigna

El Proveedor no entregará productos en consigna, salvo que se haya pactado expresamente en el Anexo____, en cuyo caso, las obligaciones que incumben a ambas Partes se regirán por las disposiciones establecidas en el citado anexo.

18. Descuentos

Sobre todas las compras del Producto realizadas por el Distribuidor, éste tendrá derecho a un descuento de un % sobre el precio de venta del Proveedor.

19. Comisión por contratos concluidos directamente.

El Distribuidor tendrá derecho a recibir una comisión de un % por las ventas, sean o no negociadas por él, que el Proveedor concluya directamente, con arreglo a lo dispuesto en el apartado 15, con clientes que residan en el Territorio durante la vigencia del presente contrato. El Distribuidor no tendrá derecho a esta comisión cuando el Proveedor venda a los clientes, para los cuales se ha reservado un derecho exclusivo de venta con arreglo al Anexo____.

20. Piezas de recambio y accesorios

El Distribuidor tendrá derecho a una comisión, con arreglo a lo establecido en el apartado 19, por todos aquellos contratos de suministro de piezas de recambio o accesorios destinados de los Productos concluidos directamente por el Proveedor con clientes asentados en el Territorio.

21. Método de cálculo de la comisión

La comisión se calculará sobre el precio de venta en factura.

Serán deducidos, en la medida que estén incluidos en el montante del precio de factura, los gastos originados por el montaje, puesta en marcha y por otras prestaciones accesorias similares que supongan esencialmente costes de mano de obra.

22. Origen del derecho a la comisión

El Distribuidor tendrá derecho a la comisión desde el momento en el que Proveedor haya recibido el pago del cliente. La comisión será proporcional al pago efectivo recibido por el Distribuidor de la suma debida por el cliente,

23. Vencimiento y liquidación

El Proveedor determinará la comisión a percibir por el Distribuidor para cada trimestre del año natural, especificando todos los contratos que originan el derecho a la mencionada comisión. La liquidación se efectuará, a más tardar, al final del mes que sigue al trimestre.

24. Impuestos

El impuesto sobre el valor añadido pagadero en el país del Distribuidor aplicable sobre su comisión será de cuenta de (*especificar*)

25. Terminación del contrato

El contrato tendrá una duración de _____ años, prorrogable por _____ años salvo que las partes establezcan lo contrario. El contrato podrá darse por terminado con una antelación de meses mediante carta certificada, en ningún caso, podrá terminarse antes del (fecha).

26. Resolución antes de la terminación del contrato

Sin perjuicio de lo previsto en el contrato sobre terminación del contrato, éste podrá resolverse inmediatamente mediante carta certificada en supuesto de incumplimiento sustancial de alguna de sus cláusulas.

Podrá resolverse también el contrato cuando la estructura jurídica o la propiedad de una de las Partes cambiara de tal manera que afectara seriamente al resultado que la otra Parte podría razonablemente esperar del contrato.

27. Devolución de la documentación y material publicitario

El Distribuidor devolverá al Proveedor toda la documentación y el material de publicidad, así como toda la documentación prevista en el apartado 13 en caso de terminación o rescisión del contrato.

28. Destino de las existencias y de los pedidos en curso

El contrato regulará la liquidación de las existencias en disposición del Distribuidor con arreglo a los apartados 11 y 12, así como los pedidos en curso, aun después de la terminación o rescisión del contrato.

29. Indemnización

No se podrá reclamar ninguna indemnización por razón de la terminación del contrato, salvo que la reclamación se fundamente en un incumplimiento del contrato por una de las Partes.

30. Ley aplicable. Texto original

El contrato se regirá por la ley del país en la que el Proveedor tenga su domicilio social.

El texto redactado en el idioma hará fe del texto original.

31. Resolución de controversias

Cualquier conflicto dimanante del presente contrato será resuelto definitivamente conforme a la normativa de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Internacional de Comercio por uno o más árbitros nombrados conforme dicha normativa.

(Otra opción) Cualquier conflicto que pueda surgir con relación al presente contrato se someterá a la jurisdicción de los tribunales competentes del domicilio social del Proveedor. Si éste fuese el demandante, podrá interponer la demanda ante los tribunales del domicilio social del Distribuidor.

32. Modificaciones del presente contrato

Cualquier modificación del presente contrato se notificará por escrito.

33. Cesión del contrato

Ninguna de las Partes podrá ceder el contrato a un tercero sin el consentimiento de la otra Parte.

34. Derecho de Retención

El distribuidor no tendrá derecho a tomar ni retener los bienes del Proveedor.

En prueba de conformidad, ambas partes firman por duplicado y a un solo efecto, el presente contrato en la fecha y lugar arriba indicado.

D.

D.

****Este Contrato es un modelo. Se recomienda su revisión y formalización por un despacho de abogados especializado****