



Centro de
Comercio
Internacional

COMERCIO EN
BENEFICIO DE TODOS

CONTRATOS MODELO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA

GUÍA LEGAL PARA HACER NEGOCIOS INTERNACIONALES

Índice

| | |
|---|-----------|
| Prefacio | iii |
| Agradecimientos | v |
| Introducción | ix |
| | |
| Capítulo 1 | |
| Alianza Contractual Internacional | 1 |
| Introducción | 1 |
| Contrato Modelo ITC para una Alianza Contractual Internacional | 3 |
| | |
| Capítulo 2 | |
| Joint Venture Corporativo Internacional | 19 |
| Introducción | 19 |
| Contrato Modelo ITC para un Joint Venture Corporativo Internacional | 21 |
| | |
| Capítulo 3 | |
| Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías | 37 |
| Introducción | 37 |
| Contrato Modelo ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías (versión corta) | 41 |
| Contrato Modelo ITC para la Compraventa Comercial Internacional de Mercaderías (versión estándar) | 49 |
| | |
| Capítulo 4 | |
| Contrato Internacional de Suministro de Mercaderías a Largo Plazo | 65 |
| Introducción | 65 |
| Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Mercaderías a Largo Plazo | 67 |
| | |
| Capítulo 5 | |
| Contrato Internacional de Manufactura de Mercaderías | 85 |
| Introducción | 85 |
| Contrato Modelo ITC para la Manufactura Internacional de Mercaderías | 87 |

| | |
|---|------------|
| Capítulo 6 | |
| Distribución Internacional de Mercaderías | 103 |
| Introducción | 103 |
| Contrato Modelo ITC para la Distribución Internacional de Mercaderías | 105 |
| Capítulo 7 | |
| Agencia Comercial Internacional | 129 |
| Introducción | 129 |
| Contrato Modelo ITC para una Agencia Comercial Internacional | 131 |
| Capítulo 8 | |
| Suministro Internacional de Servicios | 149 |
| Introducción | 149 |
| Contrato Modelo ITC para el Suministro Internacional de Servicios | 151 |

Capítulo 7

Agencia Comercial Internacional

Introducción

Este Contrato Modelo incluye las disposiciones más comúnmente aceptadas para regir las **relaciones entre un Principal y un Agente Comercial**.

1. El Contrato Modelo presentado en este capítulo, ha sido elaborado para que sea utilizado como herramienta jurídica en operaciones comerciales relativas a la introducción, promoción, negociación y celebración de ventas de mercaderías o servicios por un Agente independiente a nombre de un Principal, dentro de un territorio definido.
2. La razón principal para designar a un Agente se presenta cuando el Principal no puede llevar a cabo la introducción, promoción, negociación y celebración de ventas de bienes o servicios en un territorio particular por su cuenta, o cuando no desea llevar a cabo las inversiones necesarias que se requieran.
3. El Agente podrá ser una persona física o una compañía. *Cuando el Agente es una persona física, bajo ninguna circunstancia podrá considerarse a éste como un empleado del Principal.*
4. *La fortaleza del Agente radica en sus contactos con los clientes y sus debilidades derivan del hecho de que dichos clientes pertenecen al Principal.* Esto explica porqué, en muchos países, como los países de la UE, existen leyes de orden público que buscan proteger los derechos del Agente, especialmente a partir de la terminación del contrato.
5. Las *Partes están sujetas a leyes obligatorias de orden público* que serán de aplicación no obstante la elección de la ley aplicable al contrato que puedan hacer las Partes. Tales disposiciones son obligatorias, lo que significa que las Partes no pueden ignorarlas o decidir no aplicarlas. Estas disposiciones pueden restringir la validez de ciertas disposiciones del contrato, y podrán permitir que un tribunal reduzca o amplíe las obligaciones de las Partes.
6. Por ello se recomienda que previo a que las Partes inicien cualquier negociación que primero verifiquen si el contrato de agencia que se contempla pudiera ser afectado por dichas leyes de orden público.
7. Cuando el contrato de agencia se refiere a mercaderías, puede darse el caso que el Principal sea el fabricante de estas mercaderías o que no lo sea. El Principal podría ser, por ejemplo, un distribuidor.

8. El *propósito principal* del contrato es establecer el nivel de las obligaciones de cada una de las partes hacia la otra, como la autoridad del Agente para obligar al Principal (Artículo 2.2), o para recibir pagos a su nombre (Artículo 2.3), la obligación del Principal de aceptar las órdenes transmitidas por el Agente (Artículos 3.4 y 3.5), la información que el Principal debe transmitir al Agente, tales como las órdenes mínimas, cualquier cambio en la cantidad de mercaderías o servicios, precio, etc. (Artículos 3.3, 3.7), el mínimo de órdenes (Artículo 4), publicidad, ferias y exposiciones (Artículo 5), ventas por Internet (Artículo 6), acuerdos de no competencia (Artículo 7), marcas y derechos de propiedad (Artículo 9), exclusividad (Artículo 10) comisiones (Artículos 11 y 12), consecuencias de la terminación (Artículo 14 y 15) y cesión y designación de subagentes (Artículo 19).
9. Las Partes deberán *revisar las alternativas y opciones* propuestas y suprimir aquellas que sean irrelevantes a la intención común de las Partes.
10. Las *cláusulas estandarizadas* han sido incorporadas, incluyendo la responsabilidad financiera del Agente (cláusula opcional 13), fuerza mayor – excusa por el incumplimiento (Artículo 16) y cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente) (Artículo 17).

CONTRATO MODELO ITC PARA UNA AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL

PARTES:

Principal

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil

.....

Domicilio (establecimiento del Fabricante, teléfono, fax, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título de la representación)

.....

.....

Referido como el “Principal”

Agente

Nombre (razón social)

.....

Forma legal (por ejemplo sociedad de responsabilidad limitada)

.....

País de constitución y (de ser apropiado) número de registro mercantil y de licencia (de ser apropiado)

.....

Domicilio (establecimiento del Fabricante, teléfono, fax, correo electrónico)

.....

.....

Representada por (nombre y apellido, domicilio, cargo, título de la representación)

.....

.....

[Añadir cualquier información adicional requerida, por ejemplo la identidad fiscal de las Partes]

Referido como el “Agente”

Colectivamente “las Partes”

Antecedentes

- A. El Principal se dedica al negocio en el (campo/provisión/suministro) de *[especificar]*.
- B. El Agente se dedica como parte de su negocio a la (introducción y) *[suprimir si no es relevante]* la promoción de la venta de mercaderías (o servicios) con relación a *[especificar]*.
- C. El Principal desea designar al Agente para (introducir y) *[suprimir si no es relevante]* promover la venta de aquellas mercaderías (o servicios) relacionados al negocio del Principal, y el Agente está dispuesto a promover la venta de dichas mercaderías (o servicios), en los términos de este contrato.

Disposiciones operativas

1. Alcance de la designación

1.1 El Principal nombra al Agente como su Agente comercial, para promover la venta de producto(s) (o servicios) dentro del territorio (y en los canales de promoción) que se definen más adelante.

1.2 **Producto(s)** (o servicio(s)). El (los) siguientes producto(s) (o servicio(s)) serán promovidos por el Agente de conformidad con este contrato: *[describir el (los) producto(s)/servicio(s)]*

–

–

1.3 **Territorio.** El (los) producto(s) (o servicio(s)) serán promovidos por el Agente de acuerdo con este contrato dentro del siguiente territorio: *[describir el territorio]*

–

–

1.4 **Canal(es) de promoción.** *[Suprimir si no es relevante]* El (los) producto(s) (o servicio(s)) serán promovidos por el Agente a través de los siguientes canales de promoción: *[describir los canales de promoción]*

–

–

Comentario: Las Partes pueden limitar el alcance del contrato de agencia a ciertas categorías de clientes. Respecto a la identificación de los canales de promoción, las Partes pueden hacer una lista de las categorías que caen dentro de este contrato (vendedores al menudeo ó minoristas, usuarios industriales, distribuidores en masa), o hacer una lista de las categorías a las cuales el contrato no se aplicará.

2. Obligaciones del Agente

2.1 En la ejecución de sus actividades, el Agente actuará por los intereses del Principal y actuará de manera diligente y de buena fe.

2.2 El Agente (introducirá) *[suprimir si no es relevante]* el (los) producto(s) (o servicio(s)) y promoverá la venta de aquellos producto(s) (o servicios) en el territorio (y en los canales de promoción) *[suprimir si no es relevante]* conforme a los términos acordados en este contrato. El agente no tiene autoridad para celebrar contratos a nombre del Principal o de obligarlo de manera alguna, pero transmitirá las ofertas que reciba al Principal.

[Alternativa (cuando el Agente tiene la autoridad para obligar al Principal): “2.2 El Agente (introducirá) el (los) producto(s) (o servicio(s)) [suprimir si no es relevante], promoverá, negociará y concluirá la venta de los producto(s) (o servicio(s)) en el territorio (y en los canales de promoción) [suprimir si no es relevante] de conformidad con los términos acordados en este contrato. El Agente transmitirá cualquier orden recibida al Principal.”]

2.3 El Agente no tiene derecho a recibir pagos a nombre del Principal sin su previa autorización por escrito. Si el Agente ha sido autorizado, deberá transmitir los pagos tan pronto como sea posible al Principal y hasta entonces conservará el dinero en depósito y por separado a cuenta del Principal.

2.4 El Agente observará estrictamente las disposiciones contractuales comunicadas por el Principal y llamará la atención a los clientes sobre los términos y condiciones de compraventa (particularmente el plazo para entrega, precio y pago) comunicados por el Principal.

2.5 El Agente actuará con toda diligencia y mantendrá al Principal informado sobre su actividad, las condiciones del Mercado y el estado de la competencia. El Agente proporcionará toda la información necesaria en *[especificar idioma]* al Principal sobre las leyes y reglamentos vigentes dentro del territorio que tenga a su alcance, aplicables al (los) producto(s) (o servicio(s)) así como a su actividad. Además, el Agente enviará cada (tres meses) *[especificar cualquier otro plazo]* un informe de sus actividades.

2.6 El Agente desempeñará sus actividades de manera independiente, y en ningún caso, será considerado como un empleado del Principal.

3. Obligaciones del Principal

3.1 En su relación con el Agente, el Principal debe actuar con lealtad y de buena fe.

3.2 El Principal remunerará al Agente conforme a los términos de comisión y de pago que se contemplan en este contrato.

3.3 El Principal informará al Agente previo a que inicie a dar cumplimiento con sus obligaciones mencionadas en el párrafo 2.2 de las órdenes mínimas que deberá recibir el Principal para poder proveer el (los) producto(s) (o servicio(s)).

3.4 Adicionalmente el Principal informará sin demora al Agente de su aceptación, rechazo o no ejecución de cualquiera de las ofertas/órdenes transmitidas por el Agente.

3.5 El Principal no rechazará las ofertas/órdenes del Agente a menos que:

- 3.5.1 Existan dudas justificadas sobre la solvencia del cliente apoyada por cualquier evidencia escrita.
 - 3.5.2 La oferta no reúna las expectativas del Principal en cuanto a la imagen y estándares.
 - 3.5.3 La suma de las órdenes recibidas por el Agente sean por un número menor a las órdenes mínimas descritas en el párrafo 3.3.
- 3.6 Los rechazos injustificados del Principal a las ofertas/órdenes serán considerados como un incumplimiento del contrato por el Principal.
- 3.7 El Principal informará inmediatamente al Agente de cualquier cambio en el rango de producto(s) (o servicio(s)) sus precios, condiciones de venta o términos de pago así como cualquier cambio a las especificaciones técnicas o capacidad de suministro de los producto(s) (o servicio(s)). Si el Principal considera que su capacidad de suministro será significativamente menor que la expectativa normal del Agente, informará al Agente sin demora.
- 3.8 El Principal proporcionará al Agente, de manera gratuita, toda la información y documentación requerida para la ejecución de este contrato, incluyendo, pero sin limitarse, a los términos y condiciones de venta, listas de precios y a los documentos técnicos.
- 3.9 Además, el Principal mantendrá al Agente informado de cualquier comunicación relevante con o para la atención de los clientes en el territorio.

4. Órdenes mínimas

- 4.1 El Agente deberá cumplir con los objetivos de órdenes mínimas anuales mencionadas en el anexo I.
- 4.2 Estos objetivos se revisarán anualmente [*especificar cualquier otro periodo*].
- 4.3 Si al final del año [*especificar cualquier otro periodo*], el Agente no cumple con el número/volumen mínimo de órdenes aplicables para tal año, el Principal tendrá derecho, previo aviso de por lo menos un mes y no más de dos meses [*especificar cualquier otro periodo*] luego de concluir ese año, a su elección:
 - 4.3.1 A dar por terminado el presente contrato, conforme al Artículo 14;
 - 4.3.2 A cancelar la exclusividad del Agente (cuando ello resulte aplicable); o
 - 4.3.3 A reducir la extensión del territorio, mediante la exclusión de territorios en los que el Agente ha hecho menos promoción.

5. Publicidad, ferias y exposiciones

- 5.1 Las Partes han acordado sobre la campaña de publicidad a realizarse en el territorio.
- 5.2 El costo de toda la campaña de publicidad acordada será a cargo del Principal.

[Alternativa: “5.2 El costo de las campañas acordadas serán prorrateadas entre las Partes como sigue:

Principal:%

Agente:%]

5.3 El Principal proveerá al Agente, sin costo, con cualesquier contenido y materiales de publicidad relacionados a los producto(s) (o servicios(s)) necesarios para el cumplimiento de este contrato.

[Opción: “5.4 El Principal también autorizará al Agente para que elabore contenidos y materiales publicitarios para ser usados con relación a los producto(s) o servicio(s) y no para otros fines. Todos los contenidos y materiales preparados por el Agente relacionados a los producto(s) (o servicio(s)) se conformarán estrictamente con los lineamientos del Principal y sus políticas de mercadotecnia.”]

5.5 En todo caso, el Agente se asegurará de que la campaña publicitaria así como el contenido y materiales de publicidad cumplan estrictamente con las leyes y reglamentos locales.

5.6 Las Partes participarán en las ferias y exposiciones dentro del territorio listado en el anexo 2.

5.7 El Principal soportará los gastos y expensas incurridos por la participación en la feria o exposición.

[Alternativa: “5.7 El costo de la participación acordada del Agente será prorrateado entre las Partes como sigue:

Principal:%

Agente:%”]

6. Internet

El Agente no está autorizado para hacer mercadotecnia o publicidad para la venta de las mercaderías o sus actividades como Agente del Principal en el Internet sin la previa autorización escrita del Principal.

7. No competencia

[Comentario: Las Partes quizá deseen extender los términos de la cláusula de no competencia hasta luego de terminado el contrato. En su caso, las partes deberán tomar en consideración las disposiciones obligatorias de la Directiva de la CE, del 18 de diciembre de 1986 y de otros sistemas legales que pudieran restringir la validez de dicha cláusula y permitir a un tribunal la reducción de las obligaciones de las Partes.]

7.1 El Agente se compromete a no competir con el Principal y a no entrar en una relación comercial con competidores del Principal durante la vigencia de este contrato.

7.2 En particular, el Agente se obliga a no representar, fabricar, proveer o vender directa o indirectamente, en el territorio (y en los canales de promoción) cualesquier producto(s) (o servicio(s)) idénticos a los producto(s) (o servicio(s)) que compitan con los producto(s) (o servicio(s)) sin el previo consentimiento del Principal.

[Opción: “7.3 Sin embargo, el Agente podrá representar, fabricar, proveer o vender los producto(s) (o servicio(s)) que no estén compitiendo con los producto(s) (o servicio(s)), debiendo previamente informar al Principal de tal actividad.”.]

[Opción: “7.4 El Agente informará al Principal acerca de la existencia de cualesquier acuerdo previo, que vincule al Agente, respecto de cualesquier otro(s) producto(s) (o servicio(s)), sea como fabricante, representante, Agente o vendedor al menudeo, y en lo subsecuente mantendrá al Principal informado sobre de tal actividad. Respecto a esta obligación, el Agente declara que, a la fecha en que se firma el presente contrato, que representa (y/o fabrica, distribuye, vende directa o indirectamente), las mercaderías (o servicios(s)) detalladas en el anexo 3. El ejercicio de dicha actividad por el Agente de ninguna manera causará perjuicio o impedirá el cumplimiento de sus obligaciones hacia el Principal en el presente contrato.”.]

[Opción: “7.5 Esta obligación permanecerá vigente por un periodo de dos [especificar otro número] años luego de la terminación de este contrato.”.]

8. Restricción territorial

8.1 El Agente no solicitará órdenes (ni negociará ni celebrará contratos) [suprimir si no es aplicable] fuera del territorio, a menos que sea expresamente acordado con el Principal.

8.2 El Agente notificará al Principal de cualquier solicitud que provenga de fuera del territorio. Tal notificación no dará derecho al Agente a comisión alguna.

9. Marcas y derechos de propiedad

9.1 El Principal por medio del presente otorga al Agente el derecho de usar las marcas, nombres comerciales o propiedad intelectual con relación a los producto(s) (o servicio(s)) para los fines de ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones derivadas de este contrato.

9.2 El Agente usará las marcas del Principal, sus nombres comerciales y propiedad intelectual con relación a los producto(s) (o servicio(s)) en la forma y manera especificada por el Principal y en el interés del Principal, y no de manera distinta.

9.3 Cualquier uso de las marcas, nombres comerciales o propiedad intelectual del Principal en el papel membretado, material publicitario u otros materiales del Agente cuyo destinatario sean terceros o el Internet requerirán del consentimiento previo del Principal.

9.4 El Agente acuerda que no registrará, ni permitirá, ni favorecerá el registro por terceros de cualquiera de las marcas en el territorio. El Agente además acuerda en no incluir las marcas en su nombre comercial o en la denominación de la compañía.

9.5 El Agente notificará al Principal de cualquier infracción a las marcas del Principal, nombres comerciales y símbolos u otros derechos de propiedad de la que pueda tener conocimiento.

9.6 El Principal garantiza al Agente que las mercaderías así como las marcas, nombres comerciales u otros símbolos del Principal no infringen la propiedad intelectual ni derechos de propiedad de ningún tercero dentro del territorio.

9.7 En este sentido, el Principal se obliga a mantener libre al Agente de cualquier gasto, pérdida, daños y responsabilidades que pudieran surgir por la infracción de marcas por el uso que haga el Agente de las marcas, nombres comerciales u otros símbolos propiedad del Principal.

10. Exclusividad

[Suprimir la opción y alternativa si no es relevante]

El Principal otorga la exclusividad al Agente, lo que significa es que asume la obligación de no designar a otros Agentes dentro del territorio (y en los canales de promoción) durante la vigencia del presente contrato.

[Opción (Ventas directas por el Principal): “Sin embargo, el Principal se reserva el derecho de comercializar directamente o vender los producto(s) (o servicio(s)) en el territorio (y en los canales de promoción), incluyendo vía Internet.”]

[Alternativa (No exclusividad): “El Principal no otorga exclusividad al Agente, lo que significa es que se reserva el derecho a designar a más Agentes dentro del territorio (y en los canales de promoción) por la vigencia de este contrato.”]

11. Comisión del Agente – derecho a la comisión

11.1 Salvo el caso en el que el derecho a la comisión hubiera sido expresamente excluido por las Partes, el Agente tiene derecho a la comisión que se establece en el anexo 4 por todas las ventas de producto(s) (o servicio(s)) efectuadas dentro del territorio durante la vigencia de este contrato, sea que la venta hubiera sido generada por el Agente o no, de conformidad con el Artículo 10.

[Opción (No hay comisión por ventas directas): “Sin embargo, el Agente no tendrá derecho a ninguna comisión por cualquier venta directa del (de los) producto(s) (o servicio(s)) efectuados por el Principal dentro del territorio durante la vigencia de este contrato.”]

[Alternativa (Cuando la exclusividad no ha sido otorgada al Agente): “11.1 A menos que el derecho a la comisión hubiera sido expresamente excluido por las Partes, el Agente tiene derecho a percibir la comisión prevista en el anexo 4 de todas las ventas de (los) producto(s) (o servicio(s)) efectuados dentro del territorio durante la vigencia de este contrato que hubieran sido generadas por el Agente.”]

[Opción 11.2 (Comisión sobre ventas post contractuales): “El Agente también tendrá derecho a una comisión sobre ventas concluidas en base a las ofertas/órdenes transmitidas o recibidas por el Principal luego de la terminación de este contrato, solo si el Agente hubiere informado al Principal por escrito de la negociación pendiente a la terminación del contrato.”]

11.3 El Agente tendrá el derecho a una comisión tan pronto y como las órdenes sean aceptadas por el Principal.

[Alternativa: “11.3 El Agente tendrá el derecho a una comisión cuando el (los) cliente(s) realicen el pago total por los producto(s) o servicio(s) facturados. En caso de pago parcial por el (los) cliente(s), efectuado de acuerdo con el contrato de compraventa, el Agente tendrá derecho a una comisión proporcional.”]

11.4 En cualquier caso, no se pagará comisión alguna respecto de ofertas/órdenes aceptadas por el Principal, que no pudieran ejecutarse por razones fuera del control del Principal.

12. Método para calcular la comisión y efectuar el pago

12.1 La comisión será calculada sobre el monto neto de la venta facturada por el Principal a sus clientes, libre de cualesquier cargos adicionales e impuestos de cualquier clase, debiendo siempre indicar dichos cargos adicionales e impuestos por separado en la factura.

12.2 La comisión cubrirá todos los gastos y expensas incurridos por el Agente en el cumplimiento de sus obligaciones conforme al presente contrato.

12.3 La comisión será calculada en la divisa del contrato de compraventa por el cual debe pagarse la comisión, a menos que las partes acuerden lo contrario.

12.4 Cualquier impuesto exigible en el país del Agente sobre su comisión serán pagados por el Agente, incluyendo, cuando ello sea aplicable, cualquier impuesto retenido pagadero por el Principal a cargo del Agente.

12.5 La comisión será pagada al Agente a más tardar el día último del mes siguiente a cada trimestre [*especificar cualquier otro periodo*] en el cual sea exigible la comisión.

12.6 Si el pago no se realiza el día estipulado, el Agente tendrá derecho, sin limitar ningún otro derecho que pueda tener, a cobrar intereses sobre el saldo insoluto (antes y después de cualquier sentencia) a razón de [*especificar*] % por año.

[Comentario: Las Partes deberán tomar en cuenta que en algunos sistemas legales el pago de intereses es ilegal, o queda sujeto a una tasa máxima, o existe una disposición sobre intereses legales sobre pagos morosos.]

12.7 El Principal proporcionará al Agente un estado de cuenta sobre las comisiones pagaderas por cada trimestre e indicará todas las operaciones respecto de las cuales dichas comisiones son pagaderas.

12.8 El Agente tendrá derecho a exigir que se le proporcione toda la información, en particular un extracto de los libros que tenga a su alcance el Principal y que requiera para corroborar el monto de las comisiones por pagar.

13. Responsabilidad financiera (Opción)

[Comentario: Si las Partes desean incluir una cláusula Del Credere, deberán poner atención a las disposiciones legales aplicables en el país en el que el Agente tiene su establecimiento, ya que en algunos países hay requisitos para las obligaciones Del Credere.]

13.1 El Agente, se cerciorará, con la debida diligencia, de la solvencia de aquellos clientes cuyas órdenes sean transmitidas al Principal. El Agente no tomará órdenes de aquellos clientes cuya situación financiera y capacidad para cumplir sus compromisos financieros hacia el Principal sean cuestionables sin informar al Principal de este hecho.

[13.1 (Opción) El Agente actuará como Agente Del Credere de acuerdo con las condiciones establecidas en el anexo 5.]

Al respecto, el Agente se obliga a reembolsar al Principal todo (o parte) de las sumas impagadas que el Principal tenga derecho a percibir de los clientes y que no hayan sido pagadas por razones que no son responsabilidad del Principal.

La obligación Del Credere no cubre los gastos incurridos por el Principal en recuperar sus créditos.]

14. Vigencia, terminación y consecuencias a la terminación

14.1 Este contrato iniciará su vigencia en la fecha de su firma (o a la fecha de la última firma si fue firmado por las Partes en diferentes fechas) y continuará por un periodo indefinido. Cada parte podrá dar por terminado el presente contrato en cualquier momento mediante previo aviso de *[especificar tiempo]* meses a la otra parte.

[Alternativa (Fijar plazo): “14.1 Este contrato iniciará su vigencia en la fecha de su firma (o en la fecha de la última firma si es firmada por las Partes en diferentes fechas) y vencerá el [especificar fecha].”]

14.2 Si el Agente es una persona física, este contrato concluirá automáticamente a la muerte del Agente.

14.3 Cada parte podrá dar por terminado este contrato con efectos inmediatos mediante aviso por escrito en caso de:

14.3.1 Un incumplimiento esencial por la otra parte con sus obligaciones que pueda calificarse como negligencia grave o dolo;

14.3.2 Circunstancias excepcionales más allá del control de las Partes, que tornen imposible la continuación con este contrato;

14.3.3 Omisión por la otra parte en remediar cualquier incumplimiento de sus obligaciones contempladas en este contrato, luego de 15 días de haberle enviado un aviso escrito solicitando que se remedie dicho incumplimiento.

14.4 La terminación de este contrato por cualquier razón no afectará:

14.4.1 Los derechos acumulados, remedios o responsabilidades, para cada parte, incluyendo pagos pendientes a la fecha de terminación; o

14.4.2 La aplicación de disposiciones de este contrato que tengan la finalidad de subsistir a la expiración de este contrato.

14.5 Al finalizar este contrato, el Principal pagará todas y cada una de las comisiones pendientes al Agente.

14.6 Al finalizar este contrato, el Agente regresará al Principal cualquier material publicitario y cualquier otra documentación entregada gratuitamente al Agente así como todas las mercaderías y muestras que estén en su poder.

15. Indemnización o compensación a la terminación

[Comentario: En algunas jurisdicciones existen disposiciones legales obligatorias de orden público que vinculan a las Partes. Tal es el caso de la Directiva CE 86/653/EEC del

18 de diciembre de 1986 de la Unión Europea, que otorga a los Agentes el derecho de reclamar una indemnización por terminación si se cumplen ciertas condiciones.]

15.1 Al terminar este contrato, el Agente tendrá derecho a recibir una indemnización por tal terminación que será equivalente a las (comisiones por uno o dos años) *[especificar]* calculadas sobre la base de las comisiones anuales promedio pagadas al Agente durante los 3 años anteriores.

15.1.1 Para recibir esta indemnización por terminación, el Agente deberá notificar fehacientemente al Principal su intención de recibir la misma dentro del año siguiente a la terminación del contrato. Ante el incumplimiento en realizar la intimación en tiempo, el Agente perderá su derecho a recibir la indemnización por terminación.

15.1.2 La indemnización por terminación se pagará también en caso de muerte del Agente y será pagadera a los herederos del Agente.

15.1.3 El Agente no tendrá derecho a recibir la indemnización por terminación en los siguientes casos:

- Cuando el Principal hubiera terminado el contrato por las razones establecidas en el párrafo 14.3 anterior.
- Cuando el Agente de por terminado el contrato, a menos que dicha terminación hubiera sido causada por el incumplimiento del Principal con sus obligaciones, cuando el Agente hubiera terminado este contrato por razones de edad, enfermedad o padecimientos del Agente, que hagan imposible la continuación con este contrato.
- Cuando, con acuerdo del Principal, el Agente ceda sus derechos y obligaciones derivados de este presente contrato a otra persona.

[Alternativa: “15.1 Exclusión del derecho a indemnización (incongruente con la Directiva de la CE del 18 de diciembre de 1986 y normas obligaciones en aquellos países que hubieran implementado la Directiva de la CE o que hubieran adoptado disposiciones similares): No se pagará indemnización por terminación o compensación al Agente al finalizar este contrato.”]

15.2 La anterior disposición no afectará el derecho del Agente a demandar al Principal por los daños y perjuicios sufridos en caso de incumplimiento de contrato.

16. Fuerza mayor – excusa por el incumplimiento

16.1 Se entenderá por “fuerza mayor”: guerra, emergencia, accidente, incendio, sismo, inundación, tormenta, huelga industrial o cualquier otro hecho o impedimento que la parte afectada pruebe que estuvo fuera de su control y que no pudo haber razonablemente previsto los hechos al momento de la celebración del presente contrato, o de evitar o superar los hechos, o de evitar o superar sus consecuencias.

16.2 No se considerará que la parte afectada por los hechos de fuerza mayor ha incumplido con las obligaciones contractuales afectadas por los hechos de fuerza mayor previstas en este contrato, ni será responsable ante la otra, por

cualquier retraso en el cumplimiento o el incumplimiento de cualquiera de sus obligaciones en la medida en que la demora o incumplimiento se deban a hechos de fuerza mayor que hayan sido debidamente notificados a la otra parte de conformidad con el Artículo [16.3]. El momento para el cumplimiento con esa obligación se aplazará, sujeto a lo previsto en el Artículo [16.4].

16.3 Si se presenta un hecho de fuerza mayor que afecte o tenga la posibilidad de afectar a las partes en el cumplimiento con cualquiera de sus obligaciones conforme a este contrato, la parte afectada notificará a la otra parte dentro de un plazo razonable sobre la naturaleza del hecho en cuestión y el efecto que tiene en su capacidad de cumplir.

16.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, la otra parte tendrá derecho de terminar el contrato mediante aviso fehaciente dado a la otra Parte afectada por la fuerza mayor.

[Alternativa: “16.4 Si cualquiera de las partes se ve impedida o retrasada en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones asumidas en el presente contrato por causa de fuerza mayor por un periodo continuo superior a tres [especificar otra cantidad] meses, las Partes negociarán de buena fe, y usarán su mejor esfuerzo para acordar sobre las modificaciones a este contrato o acuerdos alternos que puedan resultar justos y razonables con miras a aligerar sus efectos. Pero si no acuerdan sobre tales modificaciones o arreglos dentro de un periodo de 30 [especificar cualquier otra cantidad] días, la otra parte tendrá derecho de terminar este contrato dando aviso a la Parte afectada por la fuerza mayor.”]

17. Cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente)

[Comentario: Las Partes deberán tener libertad para consultar entre ellas en caso de existir un cambio de circunstancias – especialmente una que torne excesivamente oneroso el cumplimiento para una de las partes. Sin embargo, una PYME solo debe incluir la opción del Artículo 17.4 (derecho de referir a los juzgados/tribunal arbitral para hacer una revisión o dar por terminado el contrato) si i) la PYME considera poco probable que vaya a ser utilizada en su contra por una parte ubicada en una posición táctica superior o ii) el derecho de referir a un juzgado/tribunal arbitral es ya un derecho existente bajo la ley aplicable en el caso de existir excesiva onerosidad.]

17.1 Si el cumplimiento con este contrato se torna más oneroso para una de las Partes, esa parte continuará obligada a cumplir sus obligaciones sujeto a las siguientes disposiciones sobre el cambio de circunstancias (excesiva onerosidad sobreviniente).

17.2 Sin embargo, si después del momento de la celebración de este contrato, ocurrieran eventos que no hubieran sido contemplados por las Partes y que alteren de modo fundamental el equilibrio de este contrato, poniendo una excesiva carga en una de las Partes en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales (excesiva onerosidad sobreviniente), esa parte tendrá derecho a solicitar la revisión de este contrato siempre que:

17.2.1 Los eventos no pudieran haberse tomado en cuenta razonablemente por la parte afectada al momento de la celebración de este contrato;

17.2.2 Los eventos están más allá del control de la parte afectada; y

17.2.3 El riesgo de los sucesos no es uno que, conforme a este contrato, la Parte afectada hubiera tenido que soportar.

17.3 Cada parte de buena fe considerará cualquier propuesta para una revisión enviada por la otra parte en el interés de la relación entre las Partes. Sin embargo, ninguna revisión cobrará eficacia a menos que así sea acordado o ambas Partes de conformidad con el Artículo 25.2 [Opción, agregar cuando la opción del Artículo 17.4 se incluya: “O establecida conforme al Artículo 17.4.”]

[Opción: *[suprima si no es aplicable o exigible conforme a la ley del contrato – ver Comentario al inicio del Artículo 17]:*

“17.4 Si las Partes omiten lograr un acuerdo sobre la revisión solicitada dentro de [especificar tiempo límite de ser apropiado], una parte podrá acudir al procedimiento de solución de controversias previsto en el Artículo 25; La [juzgado/tribunal arbitral] tendrá la facultad de hacer cualquier revisión a este contrato que considere justo y equitativo en las circunstancias o de terminar este contrato en una fecha y bajo los términos a señalarse.”]

18. No hay sociedad

Nada de lo previsto en este contrato se interpretará a manera de que se constituya una sociedad de derecho entre las Partes.

19. Cesión y designación de Subagentes

[Comentario: En algunos países existen requisitos obligatorios sobre la designación de Subagentes. Por lo tanto las Partes deben verificar la situación conforme a la ley aplicable antes de decidir sobre cual opción habrán de elegir.]

19.1 Este contrato es personal a las Partes y *[incluya solo cuando sea relevante, excepto para el caso que sea necesario para cobrar las cuentas por facturas vencidas a través de un Agente de factoraje,]* ninguna parte sin la autorización previa por escrito de la otra podrá:

19.1.1 Ceder, hipotecar, gravar o de cualquier otra manera transferir o negociar con, o crear un fideicomiso sobre cualquiera de sus derechos; o

19.1.2 Subcontratar o de cualquier otra manera delegar en todo o en parte cualquiera de las obligaciones conforme este contrato a cualquier otra persona.

[Alternativa: 19.1 El Agente podrá subcontratar o de cualquier forma delegar en todo en parte sus actividades o cualquier otra de sus obligaciones contempladas en este contrato a una tercera persona. El Agente será responsable por las actividades de sus Subagentes o delegados.]

19.2 Las Partes acuerdan que no subcontratarán a Subagentes, delegados y/o empleados de la otra parte.

20. Avisos

20.1 Cualquier aviso que se requiera conforme a este contrato se hará por escrito (que podrá incluir correo electrónico) y podrá entregarse dejándose o enviándose al domicilio de la parte como se especifica en el Artículo 20.2, de manera que se asegure que se podrá probar la recepción del aviso.

20.2 Para los fines del Artículo 20.1, los detalles para la notificación son los siguientes, a menos que otros detalles haya sido debidamente notificada de conformidad con este Artículo:

-
-

21. Cláusula de integración

21.1 Este contrato establece el acuerdo completo entre las Partes. Ninguna parte ha celebrado este contrato basándose en una declaración, garantía o promesa de la otra parte que no esté expresamente mencionada o referida en este contrato. Este Artículo no excluirá la responsabilidad por declaraciones fraudulentas. *[Opción, agregar cuando sea relevante: “Este contrato reemplaza cualquier acuerdo previo o entendimiento anterior entre las partes con respecto al objeto del presente.”]*

21.2 Este contrato no podrá ser variado salvo por acuerdo de las Partes por escrito (que podrá incluir correo electrónico). *[Opción, cuando la opción del Artículo [17.4] o equivalente (referencia al juzgado o al tribunal arbitral) haya sido incluida, agregar a la oración anterior: “O de conformidad con el Artículo [17.4].”]*

22. Efecto de disposiciones inválidas o inejecutables

Si alguna disposición de este contrato es declarado por un tribunal u otra autoridad competente que es inválido o inejecutable en todo o en parte, este contrato continuará válido respecto de sus demás disposiciones, a menos que se pueda concluir de las circunstancias que, sin la disposición declarada nula e inválida, las Partes no hubieran celebrado este contrato. Las Partes usarán todos sus esfuerzos razonables para reemplazar las disposiciones declaradas nulas e inválidas por disposiciones que sean válidas conforme a la ley aplicable y se acerquen lo más posible a su intención original.

23. Confidencialidad

23.1 Ambas partes comprenden y reconocen que, en virtud de este contrato, podrán recibir o enterarse de tecnología así como de información que pertenezca o se relacione con la otra parte, su negocio, sus planes de negocio, asuntos o actividades, información que podrá ser confidencial y propiedad de la otra parte y/o de sus proveedores y/o clientes ante quienes están sujetos a un estricto deber de confidencialidad (“Información Confidencial”).

23.2 Considerando que dicha Información Confidencial ha sido revelada o de cualquier manera compartida con la otra parte para efectos del cumplimiento con este contrato, ambas partes se comprometen a que durante la vigencia o a la

terminación de este contrato, directa o indirectamente, a no revelar, divulgar, o hacer un uso no autorizado de cualquiera de la Información Confidencial, salvo en la medida en que dicha Información Confidencial:

23.2.1 Sea del dominio público al momento de ser revelada o entregada;

23.2.2 Luego de ser revelada o compartida, se vuelva del dominio público por un medio distinto que a través de la violación de esta disposición;

23.2.3 Deba ser revelada en virtud de una ley, reglamento u orden de autoridad competente (incluyendo cualquier órgano regulatorio o gubernamental o bolsa de valores) por una de las Partes, debiendo siempre que resulte factible, dar a la otra parte previo aviso razonable a cualquier revelación que se pretenda hacer.

23.3 A solicitud de la otra parte o a la terminación de este contrato, cada parte regresará o destruirá todos los documentos o registros que consten en cualquier medio o formato que contenga Información Confidencial que tenga en su posesión o control y no conservará ninguna copia de ellas.

23.4 Este compromiso, y las obligaciones que aquí se incluyen, continuarán vigentes sin limitación de tiempo.

[Incluir cuando sea relevante:]

24. Autorizaciones

24.1 Este contrato está condicionado a la obtención previa de las siguientes autorizaciones *[especificar las autorizaciones u otras condiciones requeridas, por ejemplo, de autoridades gubernamentales o regulatorias]*.

24.2 La parte responsable de obtenerla usará todo sus esfuerzos razonables para obtener tales autorizaciones y notificarán a la otra parte rápidamente sobre cualquier dificultad con la que se encuentren.

25. Solución de controversias

Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez será dirimido bajo las reglas de *[especificar la institución de arbitraje]* por *[especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros]* designados de conformidad con tales reglas. El lugar del arbitraje será *[especificar]*. El idioma del arbitraje será *[especificar]*.

[Las siguientes son alternativas a designar a una institución arbitral específica conforme al Artículo 25.]

Alternativa 1: Arbitraje ad hoc

“Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, incluyendo su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido definitivamente bajo las reglas de UNCITRAL [especificar otras reglas] por [especificar el número de árbitros, es decir arbitro único o, en caso de ser apropiado, tres árbitros] designados por [especificar nombre de persona o

entidad que designa]. El lugar del arbitraje será [especificar]. El idioma del arbitraje será [especificar].”.]

[Alternativa 2: Tribunales Estatales

“Cualquier disputa, controversia o demanda derivada o relacionada con el presente contrato, en particular su celebración, interpretación, cumplimiento, incumplimiento, terminación o invalidez, será dirimido de manera definitiva por los tribunales de (especificar lugar y país) los cuales gozarán de jurisdicción exclusiva.”.]

26. Derecho aplicable

La ley *[especificar derecho nacional]* se aplicará al contrato.

[Agregar cuando sea relevante:] Si un Agente tiene su establecimiento y/o ejecuta su actividad dentro de la Unión Europea, las disposiciones obligaciones de la Directiva CE, del 18 de diciembre de 1986 serán aplicables.

Anexo 1: Número mínimo de órdenes

(Artículo 4.1)

Anexo 2: Ferias y exposiciones

(Artículo 5.2)

Las partes participarán en las siguientes ferias y/o exposiciones dentro del territorio:

| El agente | El principal |
|-----------|--------------|
| | |
| | |
| | |
| | |

Anexo 3: Lista de mercaderías (o servicios) representados, fabricados o distribuidos o vendidos por el agente que no compiten

(Artículo 7.4)

Al momento de la celebración de este contrato, el agente representa (fabrica, distribuye o vende) los siguientes producto(s) (o servicios):

.....

Anexo 4: Comisión del Agente

(Artículo 11.1)

Anexo 5: Del Credere (opcional)

(Artículo 13.1)

El agente asume una obligación Del Credere de conformidad con los términos y condiciones establecidos en el párrafo 1 siguiente.

1 En este sentido, el agente será responsable de:

[Opción 1: Cualquier operación transmitida por el agente.]

[Opción 2: Solo por las operaciones por las cuales la obligación Del Credere hubiera sido expresamente asumida caso por caso.]

2 En caso de falta de pago por los clientes, el agente asume la obligación de reembolsar al principal la siguiente cantidad:

[Opción 1: El monto total de las sumas no recuperadas.]

[Opción 2: No más de% [especificar número] de las sumas no recuperadas.]

[Opción 3: No más que la comisión a la que hubiera tenido derecho conforme a dicha operación.]

[Opción 4: No más de veces [especificar número] la comisión a la que tendría derecho por dicha operación.]

3 La obligación Del Credere no cubre gastos incurridos por el principal en recuperar sus créditos.

4 El agente tendrá derecho a una comisión adicional de% [especificar número] de todas las operaciones en las cuales el agente haya asumido una obligación Del Credere.

5 La obligación Del Credere no es exigible si la pérdida se refiere a razones por las cuales el principal es responsable.

FECHA Y FIRMA DE LAS PARTES

Agente

Principal

Fecha

.....

Nombre

.....

Firma

Firma