**CONTRATO DE AGENCIA**

En ………………, a ….., de 20..

# **REUNIDOS**

De una parte D./Dª …………………….., mayor de edad, provisto/a de D.N.I. nº ……………., con domicilio en ………………………….., NIF ………………, actuando en nombre y representación de……………., con NIF ………… (en adelante LA EMPRESA), en calidad de ………………., con poderes suficientes para este acto.

De otra parte D./D ………………….., mayor de edad, provisto/a de D.N.I. nº ……………., con domicilio en ………………………….., de profesión Agente Comercial Colegiado, incorporado al Colegio Oficial de ………….. con el número \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (en adelante EL AGENTE).

**EXPONEN**

I.- Que es deseo de ambas partes formalizar un Contrato de Agencia, en virtud del cual, EL AGENTE se compromete a llevar a cabo la actividad de promoción y venta de los productos fabricados y/o servicios comercializados por LA EMPRESA que se detallan en el Anexo I unido al presente Contrato.

II.- Que EL AGENTE, elegido en base a sus aptitudes técnicas y comerciales, es un/a profesional autónomo/a e independiente, excluyéndose, en consecuencia, la relación laboral, y se compromete a promover operaciones de comercio por cuenta de LA EMPRESA, a representarla fielmente y a respetar cualquier norma en la elección de clientes dictadas por LA EMPRESA.

III.- Ambas partes se reconocen con carácter mutuo que tienen capacidad legal suficiente para otorgar el presente contrato de agencia, en la forma que a continuación se establece, y que se regirá por lo dispuesto en la Ley 12/1992, de 27 de Mayo y por la Directiva Europea 86/653/CEE, de 18/12/86, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en cuanto a los agentes comerciales independientes, y, en particular, por las siguientes:

**CLÁUSULAS**

**PRIMERA.- Objeto del contrato.**

El objeto del presente Contrato de Agencia será la intermediación de EL AGENTE para la promoción y venta de los productos/servicios fabricados y/o comercializados por LA EMPRESA, con carácter estable, por cuenta y/o en nombre de la misma.

Dicha intermediación consistirá, esencialmente, en la promoción y venta de los productos/servicios de LA EMPRESA ante clientes nuevos así como, en su caso, ante los clientes de que ya dispusiere la misma. Para este último supuesto, LA EMPRESA incluirá como Anexo II la relación de clientes preexistentes con las facturaciones efectuadas a cada uno de ellos en el curso de los dos últimos años.

**SEGUNDA.- Ámbito geográfico del contrato.**

La actividad de EL AGENTE se realizará en la zona geográfica de …………………….. , la cual le es atribuida con carácter de exclusividad. El agente tendrá derecho a las comisiones que se deriven de todas las ventas producidas con clientes de la zona referida. La ampliación o reducción de la zona de actuación deberá contar con el acuerdo escrito de las dos partes contratantes.

Fuera de dicha zona, EL AGENTE no podrá realizar actividades de promoción de ventas por cuenta de la EMPRESA.

**TERCERA.- Retribución de EL AGENTE.**

EL AGENTE percibirá una cantidad fija mensual de .......... € por el desempeño de las funciones encomendadas, más una cantidad fija mensual de .......... € en concepto de gastos de representación, gestión y mediación. Estas cantidades se revisarán anualmente en función del incremento del IPC.

El AGENTE también percibirá un .......... % del total de las ventas promovidas por él en concepto de comisión. Dicho porcentaje se aplicará sobre el importe neto de las ventas, es decir, sin contar impuestos.

Estas cantidades serán abonadas con carácter mensual una vez realizada la liquidación las operaciones efectuadas en la zona asignada.

LA EMPRESA remitirá mensualmente al AGENTE copia de todas las facturas producidas en su zona, debiendo indicar el nombre del cliente, fecha de la operación, productos adquiridos e importe de los mismos.

**CUARTA.- Obligaciones de EL AGENTE.**

El AGENTE tendrá las siguientes obligaciones:

1.- Realizar personalmente las actividades de promoción y conclusión de las ventas con lealtad y buena fe sobre los productos/servicios detallados en el Anexo I, así como la realización de los actos que faciliten la comercialización por la EMPRESA.

2.- Realizar las ventas de acuerdo con las instrucciones recibidas por LA EMPRESA, siempre que las mismas no afecten a su independencia, informando a ésta de los pedidos que consiga, así como de las incidencias que se produzcan.

3. Comunicar a la EMPRESA las ofertas y pedidos que reciba firmados de posibles clientes en el plazo más breve posible desde su recepción. La comunicación se realizará por .......... (fax, e-mail, teléfono, correo urgente….). El AGENTE se obliga a comunicar a la EMPRESA toda la información de que disponga, cuando sea necesaria para la buena gestión de los actos u operaciones cuya promoción y conclusión se le encomienda en el presente contrato, así como, en particular, la relativa a la solvencia de los terceros con los que existan operaciones pendientes de conclusión o ejecución.

4.- Recibir en nombre de la EMPRESA toda clase de reclamaciones de terceros sobre defectos o vicios de calidad o cantidad de los bienes vendidos y/o de los servicios prestados como consecuencia de las operaciones promovidas, aunque no se hubiesen concluido.

**QUINTA.- Obligaciones de LA EMPRESA.**

La EMPRESA tendrá las siguientes obligaciones:

1.-Facilitar al AGENTE, con la antelación suficiente, cuantos documentos, folletos, tarifas, catálogos, muestrarios, etc., le sean necesarios o convenientes para el ejercicio de su actividad, así como cualquier modificación que en ellos pueda producirse. Asimismo, la EMPRESA informará al AGENTE de las posibles campañas de promoción de sus productos que se lleven a efecto con carácter previo al lanzamiento de las mismas, así como de la comercialización de nuevos productos, proporcionándole de forma puntual los muestrarios nuevos necesarios para el desarrollo de su actividad. Igualmente informará respecto de la retirada del mercado o de las previsiones sobre aumentos o disminuciones en las ventas de los mismos.

2.-Pagar puntualmente la remuneración pactada, de conformidad con la cláusula cuarta del presente contrato.

3.- Procurar AL AGENTE la información necesaria para la ejecución del contrato de agencia. La EMPRESA se compromete a comunicar al AGENTE la aceptación o rechazo de cada operación en un plazo máximo de .......... desde que a través del agente se reciba la preceptiva propuesta. La negación de la misma será motivada señalando la falta de requisitos que la concreta operación no cumple. En caso de aceptación, es suficiente con que la EMPRESA remita al AGENTE copia de la aceptación que ha sido directamente enviada al cliente

5.- Actuar en todo momento con buena fe.

**SEXTA.- Duración del contrato.**

El presente contrato se pacta por un periodo de... años. Si llegada la fecha de vencimiento del mismo, no se comunicara el deseo de dar por finalizado el contrato, y se continuará ejecutando por ambas partes, se transformará automáticamente en un contrato de duración indefinida. / El presente contrato se pacta por tiempo indefinido.

**SÉPTIMA.- Extinción del contrato**.

El presente contrato se extinguirá por denuncia unilateral de cualquiera de las partes, siendo s necesario que dicha decisión se notifique a la otra por escrito y de forma fehaciente, con un plazo de preaviso de un mes por cada año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses, de conformidad con lo previsto en el artículo 25 de la Ley 12/1992.

En caso de que LA EMPRESA extinga el contrato por denuncia unilateral, sin cumplir el plazo mínimo de preaviso anteriormente detallado, EL AGENTE tendrá derecho a percibir una indemnización por preaviso, que se calculará en base a la media de comisiones percibidas mensualmente durante los últimos cinco años.

El contrato también se extinguirá cuando una de las partes incumpla lo aquí pactado y la otra de por finalizado el contrato; cuando una de las partes haya sido declarada en situación concursal, o por muerte o extinción de la personalidad jurídica de EL AGENTE o de LA EMPRESA.

Cuando la extinción del contrato no sea debida a incumplimiento grave del AGENTE, éste tendrá derecho a indemnización por clientela cuando hubiere aportado nuevos clientes a la EMPRESA o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, en los términos que se regulan en el artículo 28 de la Ley 12/1992.

**OCTAVA.- Fuero aplicable.**

Ante cualquier controversia surgida entre las partes, en relación a la interpretación, aplicación y cumplimiento del presente Contrato, serán competentes los Juzgados del domicilio del Agente, conforme dispone la Ley 12/1992.

Y en prueba de conformidad, los aquí comparecientes firman el presente CONTRATO DE AGENCIA, por duplicado, en el lugar y fecha señalados en el encabezamiento.

 EL AGENTE LA EMPRESA

\* Cláusulas opcionales.

— Poder de representación del AGENTE: para el cumplimiento de las obligaciones especificadas en este contrato, el AGENTE queda expresamente facultado para concluir en nombre y representación de LA EMPRESA los actos u operaciones de comercialización de los productos.

— Subagentes: La actuación por medio de subagentes requerirá autorización expresa por parte de la EMPRESA. Los subagentes quedarán bajo el cargo y la responsabilidad del AGENTE. La EMPRESA no asume ninguna responsabilidad respecto a aquéllos.

— Prohibición de competencia: el agente no podrá desarrollar su actividad profesional por cuenta de varios empresarios durante la vigencia del presente contrato. Una vez extinguido el presente contrato, el AGENTE deberá respetar dicho pacto al menos durante un periodo de (especificar plazo).

— Asunción del riesgo: El agente asumirá la cuenta y riesgo de la totalidad de las operaciones de comercio a cambio de las contraprestaciones establecidas en el presente contrato.

**NOTA**

*Unive Abogados facilita gratuitamente este modelo de contrato de agencia estándar, el cual incluye algunas de las cláusulas más habituales en este tipo de contratos. Este documento se facilita a efectos meramente informativos y no supone ningún tipo de asesoramiento o consejo legal específico acerca de la idoneidad de su contenido respecto al caso concreto de los usuarios. En tal sentido recomendamos regular con mayor exactitud aquellas cuestiones esenciales que para las partes resulten de aplicación en función del sector en el que desarrolle y dependiendo de las circunstancias particulares con el fin de evitar controversias futuras entre las partes y obtener el debido asesoramiento. Quedamos a su disposición para cualquier aclaración a través de la dirección de correo electrónico* *info@unive.es* *o a través de nuestra línea de teléfono gratuita 900 103 382.*

