

CONTRATO DE PRESENTACIÓN DE CLIENTE B2B

Con elección de modalidad de remuneración · proveedoresdesuministros.com

Exclusive Marketing Solutions · NIF 09038342D

REUNIDOS

De una parte, **Edgar Márquez Salas**, con NIF **09038342D**, y domicilio en C/Santorcaz N7, Madrid 28810, en nombre y representación de **Exclusive Marketing Solutions**, titular del servicio **proveedoresdesuministros.com**, con correo **info@proveedoresdesuministros.com** (en adelante, **EL PRESENTADOR**).

Y de otra parte, [____], con CIF/NIF [____], domicilio social en [____], y correo electrónico [____] (en adelante, **EL PROVEEDOR**).

Ambas partes, reconociéndose mutuamente capacidad legal suficiente para obligarse, acuerdan celebrar el presente **Contrato de Presentación de Cliente B2B**, que se regirá por las siguientes cláusulas:

1. Objeto del contrato

El objeto del presente contrato es regular las condiciones en las que EL PRESENTADOR identificará y presentará a EL PROVEEDOR un cliente empresa (B2B) potencial, con el fin de que EL PROVEEDOR pueda ofrecerle directamente sus productos y/o servicios. La presentación se limita exclusivamente al contacto inicial entre EL PROVEEDOR y el cliente.

2. Naturaleza de la colaboración

La colaboración tiene carácter **puntual y no exclusivo**. EL PRESENTADOR no asume obligaciones de seguimiento comercial, negociación, cierre, gestión posterior ni exclusividad alguna. Una vez realizada la presentación, la relación comercial con el cliente será gestionada íntegramente y de forma directa por EL PROVEEDOR.

3. Categorías de consumo

El cliente presentado podrá tener necesidades recurrentes en una o varias de las siguientes categorías:

- Papel y tinta
- Material de oficina, escolar, librería y papelería
- Recursos educativos y formativos
- Servicios de impresión (documentos, flyers, folletos, catálogos y packaging)
- EPIs, higiene y consumibles
- Mobiliario
- Regalo promocional
- Packaging, envases y embalajes
- Catering y café para máquinas de vending

El escenario de consumo inicial (incluido el consumo anual estimado) será previamente comunicado por EL PRESENTADOR a EL PROVEEDOR.

4. Obligaciones de EL PRESENTADOR

- Identificar y captar un cliente empresa con potencial real de compra.
- Facilitar la presentación del cliente a EL PROVEEDOR por el medio que considere adecuado.
- Comunicar por escrito (email o WhatsApp con acuse de recibo) el consumo anual estimado antes o en el momento de la presentación.
- No intervenir en la negociación, presupuestación ni cierre de la operación.

5. Obligaciones de EL PROVEEDOR

- Contactar al cliente presentado con diligencia profesional.
- Presupuestar y negociar libremente las condiciones comerciales.
- Informar a EL PRESENTADOR del cierre efectivo (o no) de la primera operación comercial derivada de la presentación.

6. Definición de primera operación comercial efectiva

Se entenderá por primera operación comercial efectiva cualquier pedido o contrato (incluyendo entregas fraccionadas o acuerdos marco) cuyo origen sea la presentación realizada por EL PRESENTADOR, con independencia del importe, forma de pago o plazo de entrega.

7. Remuneración

Como contraprestación por la presentación del cliente, se aplicará **una de las tres modalidades** que EL PROVEEDOR seleccione expresamente más abajo.

7.1 Modalidad A – Pago condicionado a la operación (principal)

EL PROVEEDOR únicamente abonará la remuneración si, como resultado de la presentación, se formaliza al menos una primera operación comercial efectiva dentro de los **doce (12) meses** siguientes. En caso contrario, no se devengará ni abonará cantidad alguna. Si hubiera sido abonada y la operación se anulara o devolviera, el importe deberá reintegrarse íntegramente.

En caso de operación efectiva: Fee fijo mínimo **500 €** por cliente; o comisión variable sobre base mensual equivalente (consumo anual estimado ÷ 12):

- Papel, tinta y material de oficina/papelería: 7%
- Material escolar, librería y recursos educativos: 7%
- Servicios de impresión y artes gráficas: 10%
- EPIS, higiene y limpieza: 8%
- Mobiliario de oficina y ergonomía: 7%
- Regalo promocional y merchandising: 12%
- Packaging, envases y embalajes: 8%
- Catering corporativo y café/vending: 10%

Se aplicará el importe mayor entre el fee fijo y la comisión variable.

7.2 Modalidad B – Pago fijo por presentación

EL PROVEEDOR abonará un importe fijo de **200 €** por cada presentación de cliente, independientemente de si se formaliza o no una operación comercial.

7.3 Modalidad C – Importe fijo acordado

Las partes podrán acordar un importe fijo distinto, que se hará constar expresamente en la sección de elección de modalidad.

8. Devengo y forma de pago

- Modalidad A: se devenga al cobro de la primera factura al cliente; pago en máximo **10 días naturales**.
- Modalidades B y C: se devenga en la presentación efectiva; pago en máximo **10 días naturales** desde la comunicación de la presentación.

Transferencia a: Titular **Edgar Márquez Salas** · IBAN **ES86 2100 6062 1013 0011 2747**

9. No exclusividad

El presente contrato no establece exclusividad alguna entre las partes.

10. Confidencialidad

Ambas partes se comprometen a mantener confidencial toda la información comercial, económica y estratégica derivada de este contrato.

11. Cláusula anti-elusión

EL PROVEEDOR no podrá eludir o minorar el pago de la remuneración mediante pedidos artificialmente bajos, fraccionamiento, acuerdos diferidos, empresas vinculadas u otras fórmulas. Obligación vigente **18 meses** desde la presentación.

12. Protección de datos

Las partes se comprometen a cumplir el RGPD y normativa aplicable.

13. Duración

Duración limitada al cierre (o no) de la primera operación derivada de la presentación, sin perjuicio de las obligaciones de pago, confidencialidad y anti-elusión.

14. Legislación y jurisdicción

Legislación española. Las partes se someten a los Juzgados y Tribunales de [indicar ciudad, ej. Madrid].

ELECCIÓN DE MODALIDAD DE REMUNERACIÓN Y FORMA DE RECEPCIÓN DEL CONTACTO

EL PROVEEDOR declara y elige:

■ **Modalidad A** – Pago solo si hay primera operación comercial efectiva (fee 500 € o comisión variable – la mayor)

■ **Modalidad B** – Pago fijo de 200 € por cada presentación, con o sin compra

■ **Modalidad C** – Importe fijo acordado: _____ €

Forma preferida de recibir los datos del cliente:

■ Email: _____ ■ WhatsApp: _____ ■ Otro: _____

Y en prueba de conformidad, ambas partes firman el presente contrato por duplicado y a un solo efecto.

Lugar y fecha: _____, a ____ de _____ de 20____

EL PRESENTADOR

Edgar Márquez Salas · Exclusive Marketing Solutions · NIF 09038342D

info@proveedoresdesuministros.com · +34 614 82 42 45

Firma: _____ Fecha: _____

EL PROVEEDOR

Nombre / Cargo: _____

Firma: _____ Fecha: _____