

CONTRATO DE PRESENTACIÓN DE CLIENTE B2B

proveedoresdesuministros.com · Exclusive Marketing Solutions

REUNIDOS

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

Y de otra parte, [], con CIF [], domicilio en [], y correo de contacto [] (en adelante, **EL PROVEEDOR**).

Ambas partes, reconociéndose capacidad legal suficiente, acuerdan suscribir 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 será el 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.
- 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 de la primera operación derivada de la presentación.

6. Remuneración

Como contraprestación por la presentación del cliente, EL PROVEEDOR abonará a EL PRESENTADOR una remuneración **mixta y más favorable**, compuesta por: a) Fee fijo mínimo garantizado, y b) Comisión variable sobre la primera venta, según categoría.

a) Fee fijo mínimo garantizado

EL PROVEEDOR abonará un fee fijo mínimo de **500 €** por cliente presentado, siempre que se produzca al menos una primera operación comercial efectiva.

b) Comisión variable por categoría (sobre importe neto de la primera venta cobrada)

- 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 consumibles: 8 %
- Mobiliario de oficina y contract: 7 %
- Regalo promocional y merchandising: 12 %
- Packaging, envases y embalajes: 8 %
- Catering corporativo y café/vending: 10 %

Se aplicará el **importe mayor** resultante entre el fee fijo mínimo y la comisión porcentual. La remuneración es **única**, vinculada exclusivamente a la primera venta, sin comisiones recurrentes ni derechos futuros.

7. Devengo y forma de pago

La remuneración se devengará en el momento en que EL PROVEEDOR cobre la primera factura emitida al cliente presentado. El pago deberá realizarse en un plazo máximo de **10 días naturales** desde dicho cobro, mediante transferencia bancaria a:

Titular: **Edgar Márquez Salas**

IBAN: **ES86 2100 6062 1013 0011 2747**

8. No exclusividad

El presente contrato no establece exclusividad alguna entre las partes. EL PRESENTADOR podrá presentar otros proveedores al mismo cliente, y EL PROVEEDOR podrá captar clientes por otros canales sin limitación.

9. Confidencialidad

Ambas partes se comprometen a mantener confidencial toda la información comercial, económica y estratégica a la que tengan acceso con motivo de este contrato.

10. Cláusula anti-elusión

EL PROVEEDOR reconoce que la presentación del cliente realizada por EL PRESENTADOR es el origen de la relación comercial. En consecuencia, no podrá eludir o minorar el pago de la remuneración mediante pedidos iniciales artificialmente bajos, fraccionamiento artificial, acuerdos diferidos u otras fórmulas (empresas vinculadas, terceros, etc.). Esta obligación se mantendrá durante **18 meses** desde la fecha de la presentación del cliente.

11. Protección de datos

Las partes se comprometen a cumplir la normativa vigente en materia de protección de datos personales (RGPD), utilizando los datos del cliente únicamente para los fines derivados del presente contrato.

12. Duración

El presente contrato tendrá una duración limitada al cierre (o no) de la primera operación comercial derivada de la presentación, sin perjuicio de las obligaciones de pago, confidencialidad y anti-elusión que sobrevivan a la misma.

13. Legislación y jurisdicción

El presente contrato se regirá por la legislación española. Para cuantas cuestiones litigiosas pudieran derivarse del mismo, las partes se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de [indicar ciudad, ej. Madrid].

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: _____