

CONTRATO DE PRESENTACIÓN DE CLIENTE B2B

REUNIDOS

De una parte, **Edgar Márquez Salas**, con NIF **09038342D**, y domicilio social en **C/Santorcaz N7 Madrid 28810**, en nombre y representación de **proveedoresdepapeleria.com**, con correo de contacto info@proveedoresdepapeleria.com (en adelante, **EL PRESENTADOR**).

Y de otra parte, [_____],
con CIF/NIF [_____], domicilio social en
[_____], y correo electrónico
de contacto [_____] (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 **EL PRESENTADOR** se compromete a:

- 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 EL PROVEEDOR se compromete a:

- 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 realizada, se formaliza al menos una primera operación comercial efectiva dentro de los doce (12) meses siguientes a dicha presentación.

En caso contrario, no se devengará ni abonará cantidad alguna. Si la remuneración hubiera sido abonada y la operación no llegara a hacerse efectiva o fuera posteriormente anulada o devuelta, el importe correspondiente deberá ser reintegrado en su totalidad. En caso de operación efectiva:

- **Fee fijo mínimo garantizado:** 500 € por cada cliente presentado.
- **Comisión variable:** se calculará aplicando los siguientes porcentajes sobre la **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%**

Importe final a abonar: EL PROVEEDOR abonará la cantidad **mayor** entre el fee fijo de 500 € y la comisión variable calculada.

7.2 Modalidad B – Pago fijo por presentación EL PROVEEDOR abonará **200 € (doscientos euros)** únicamente por la realización de la presentación del cliente, **independientemente de si se produce o no cualquier operación comercial** en el futuro.

7.3 Modalidad C – Otra cantidad acordada Importe fijo acordado: _____ € (En este caso se deberán indicar expresamente las condiciones particulares por escrito).

8. Devengo y forma de pago

- En **Modalidad A:** la remuneración se devengará en el momento en que **EL PROVEEDOR** cobre la primera factura emitida al cliente presentado. El pago se realizará 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
- En **Modalidad B y C:** el pago se devengará en el momento de la presentación efectiva del cliente y deberá realizarse en un plazo máximo de **10 días naturales** desde la comunicación de la presentación.

9. 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.

10. 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.

11. 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, directa ni indirectamente, eludir o minorar el pago de la remuneración mediante pedidos iniciales artificialmente bajos, fraccionamiento artificial del primer pedido, acuerdos de plazos o entregas diferidas para reducir la base de cálculo, ni utilizar ninguna otra fórmula (empresas vinculadas, terceros interpuestos, cambios societarios, subcontratación, etc.) que tenga como finalidad evitar o reducir el abono de la remuneración pactada. Esta obligación se mantendrá durante un plazo de **18 meses** desde la fecha de la presentación del cliente.

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

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

14. 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]**.

ELECCIÓN DE MODALIDAD DE REMUNERACIÓN Y FORMA DE RECEPCIÓN DEL CONTACTO

EL PROVEEDOR declara y elige, para las presentaciones que se realicen en virtud de este contrato, la siguiente opción:

☐ **Modalidad A** – Pago solo si hay primera operación comercial efectiva (fee 500 € o comisión variable – la mayor de las dos) ☐ **Modalidad B** – Pago fijo de 200 € por cada presentación, independientemente de si hay compra o no ☐ **Modalidad C** – Importe fijo acordado: _____ € (especificar condiciones si las hay)

Forma preferida de recibir los datos del cliente/contacto presentado (marque la opción deseada):

☐ Por **correo electrónico** a la dirección: _____ ☐ Por **WhatsApp** al número: _____ ☐ Por otro medio (especificar): _____

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

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

EL PRESENTADOR Edgar Márquez Salas Firma: _____ Fecha: _____

EL PROVEEDOR Nombre y apellidos / Cargo: _____ Firma: _____
Fecha: _____