

# CONTRATOS MODELO PARA PEQUENAS EMPRESAS

## ORIENTAÇÃO JURÍDICA PARA A EXECUÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

# Índice

---

Apresentação	iii
Reconhecimentos	v
Introdução	ix
<b>Capítulo 1</b>	
<b>Aliança Contractual Internacional</b>	<b>1</b>
Introdução	1
Contrato Modelo ITC para uma Aliança Contratual Internacional	3
<b>Capítulo 2</b>	
<b>Sociedade Internacional de Joint Venture</b>	<b>19</b>
Introdução	19
Contrato Modelo ITC para uma Sociedade Internacional De Joint Venture	21
<b>Capítulo 3</b>	
<b>Comércio Internacional de Venda de Mercadorias</b>	<b>35</b>
Introdução	35
ITC Contrato Modelo para o Comércio Internacional de Venda de Mercadorias (versão curta)	39
ITC Contrato Modelo para o Comércio Internacional sobre a Venda de Mercadorias (versão padrão)	47
<b>Capítulo 4</b>	
<b>Fornecimento Internacional de Mercadorias a Longo Prazo</b>	<b>61</b>
Introdução	61
Contrato Modelo para o Fornecimento Internacional de Mercadorias a Longo Prazo	63

<b>Capítulo 5</b>	
<b>Contrato Internacional Acordo de Produção</b>	<b>81</b>
Introdução	81
ITC Contrato Modelo de Acordo Internacional de Produção	83
<b>Capítulo 6</b>	
<b>Distribuição Internacional de Bens</b>	<b>99</b>
Introdução	99
ITC – Contrato Modelo a Distribuição Internacional de Mercadorias a Longo Prazo	101
<b>Capítulo 7</b>	
<b>Agência Internacional de Comércio</b>	<b>125</b>
Introdução	125
Contrato-modelo do ITC para Representação Comercial a Nível Internacional	127
<b>Capítulo 8</b>	
<b>Internacional de Fornecimento de Serviços</b>	<b>143</b>
Introdução	143
ITC Contrato Modelo de Prestação Internacional de Serviços	145

## Capítulo 7

# Agência Internacional de Comércio

---

## Introdução

Este Contrato Modelo engloba as disposições mais comumente aceite que regem a **relação entre um principal e um agente comercial**.

1. O contrato é para uso em conexão com a introdução, promoção, negociação e conclusão de vendas de produtos ou serviços por um agente independente sobre conta de um comitente, dentro de um território definido.
2. A principal razão para se nomear um agente é que o principal é incapaz de realizar a introdução, promoção, negociação e conclusão de vendas de produtos ou serviços em uma determinado território, por si só, ou não está disposto a fazer os investimentos necessários que são necessário.
3. O agente pode ser pessoa física ou uma empresa. *Quando o agente for uma pessoa física, em nenhum caso pode ser considerado como um empregado do principal.*
4. *A força do agente encontra-se em seus contactos com os clientes e sua fraqueza deriva o fato de que esses clientes pertencem ao principal.* Isso explica porque, em muitos países, como os países da UE, as leis de políticas públicas visam proteger os direitos do agente, especialmente, sobre a rescisão do contrato.
5. *As partes estão sujeitas a normas legais imperativas de ordem pública* que podem ser aplicadas independentemente da lei aplicável ao contrato escolhido pelas partes. Essas disposições são obrigatórias, o que significa que as partes não podem ignorar ou decidir não aplicá-las. Estas disposições podem restringir a validade de certas disposições do contrato, e pode permitir a um tribunal para reduzir ou estender as obrigações das partes.
6. Antes de qualquer discussão entre as partes, é, portanto, fortemente aconselhável verificar se o contrato de agência contemplada pode ser afectado por tal leis.
7. Quando o contrato de agência se aplica aos produtos, o Director pode ou não ser fabricante dos referidos produtos. O Principal pode ser, por exemplo, um distribuidor.
8. O principal objectivo do contrato é o de estabelecer o nível das obrigações de cada parte para o outro, como a autoridade do agente a cometer o principal (Artigo 2.2), para receber pagamentos em seu nome (Artigo 2.3), a obrigação de o principal para aceitar o ordens transmitidas pelo Agente (Artigos 3.4 e 3.5), as informações que o

principal deve transmitir ao agente, tais como as ordens mínimo global, qualquer alteração no intervalo de produtos ou serviços, preço, etc (Artigos 3.3, 3.7), as encomendas mínimo (Artigo 4), publicidade, feiras e exposições (Artigo 5), as vendas pela Internet (Artigo 6), de não-concorrência (Artigo 7), marcas e direitos de propriedade (Artigo 9), exclusividade (Artigo 10) comissões (Artigos 11 e 12), as consequências da cessação (Artigo 14 e 15) e de atribuição e nomeação de subagentes (Artigo 19).

9. As Partes deverão *rever alternativas e opções* propostas a fim de atingir aqueles que são irrelevantes as intenções das partes comuns.
10. *Disposições padrão* foram incorporadas, incluindo a responsabilidade financeira do Agente (cláusula facultativa 13), de força maior – desculpa para a não execução (Artigo 16) e alteração das circunstâncias (sofrimento) (Artigo 17).

## CONTRATO-MODELO DO ITC PARA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL A NÍVEL INTERNACIONAL

---

### **PARTES:**

#### ***Principal***

Nome (nome da empresa)

.....

Forma jurídica (por exemplo, sociedade de responsabilidade limitada)

.....

País de constituição e (se for o caso) número de registo do comércio

.....

Endereço (endereço do local de trabalho, telefone, fax, e-mail)

.....

.....

Representada por (nome, cargo, título legal de representação, endereço)  
referido como a “Principal”

.....

.....

Referido como o “Principal”

#### ***Agente***

Nome (nome da empresa)

.....

Forma jurídica (por exemplo, sociedade de responsabilidade limitada)

.....

País de origem, número de registo comercial e número de licença (Se for o caso)

.....

Endereço (endereço do local de trabalho, telefone, fax, e-mail)

.....

.....

Representada por (nome, cargo, título legal de representação, endereço)

.....

.....

*[Adicionar Qualquer outra informação exigida por exemplo, Das partes identidades fiscal]*

Referido como o “Agente”

Colectivamente “Partes”

## Antecedentes

- A. O Principal exerce a sua actividade no (campo/prestação/oferta) de *[especificar]*.
- B. O agente compromete-se como parte da sua actividade, o (introdução e) *[suprimir o que não]* Pertinentes à promoção da venda de produtos (ou serviços) em relação a *[especificar]*.
- C. O director pretende nomear o Agente (introduzir e) *[apagar se não for relevante]* promover a venda de tais produtos (ou serviços) em relação ao negócio do mandante, e o agente está disposto a promover a venda de tais produtos (ou serviços) em conformidade, nos termos do presente contrato.

## Disposições operacionais

### 1. Âmbito da nomeação

1.1 Principal A nomeação do agente como agente comercial, para promover a venda do(s) produto (ou serviços) no território (e nos canais de promoção), a seguir definido.

1.2 **Produto(s)** (ou serviço(s)). O produto(s) seguinte (ou serviço(s) deve ser promovida pelo agente ao abrigo do presente contrato: *[descrição do produto(s)/serviço(s)]*

- .....
- .....

1.3 **Território.** O(s) produto(s) (ou serviço(s)) deve ser promovida pelo agente no âmbito do presente contrato dentro do território seguinte: *[descrever o território]*

- .....
- .....

1.4 **Canal de Promoção(s).** *[Riscar o que não causa]* O(s) produto (ou serviço(s)) deve ser promovida pelo agente ao longo do canal de promoção seguinte(s): *[descrever a canal de promoção(s)]*

- .....
- .....

*Comentário: As partes podem desejar limitar o âmbito do contrato de agência para determinados categorias de clientes. Quanto à identificação dos canais de promoção, as Partes podem alistar as categorias que se enquadram no âmbito deste contrato (retallistas, consumidores industriais, distribuidores em massa) ou lista de categorias às quais o contrato não será aplicada.*

### 2. Obrigações do Agente

2.1 No exercício das suas actividades, o agente deve zelar pelos interesses do mandante e agir lealmente e de boa-fé.

2.2 O Agente (introduzir) [*não apagar, se pertinente*], o(s) produto (ou serviço(s)) e promover a venda de tal produto(s) (ou serviços) no território (e na promoção canais) [*apagar se não for relevante*], em conformidade com os termos acordados no presente contrato. O Agente não tem autoridade para fazer as contratações em seu nome, ou de qualquer forma de vincular a principal, mas deve passar qualquer proposta recebida para o Principal.

*[Alternativa (onde o agente tem a autoridade para vincular a principal): “2.2 O Agente deverá (Introduzir) o(s) produto (ou serviço(s)) [apagar se não for relevante], promover, negociar e concluir a venda do produto(s) (ou serviço(s)) no território (e na promoção canais) [apagar se não for relevante], em conformidade com os termos acordados no presente contrato. O Agente deverá passar qualquer ordem recebida para o principal.”]*

2.3 O agente não tem direito a receber pagamentos em nome e em nome da Principal sem a sua autorização prévia e por escrito para esse efeito. Se o agente tiver sido autorizados, deve enviar os pagamentos o mais rapidamente possível ao capital e, até então mantê-los separadamente em depósito em nome do director.

2.4 O Agente deverá observar rigorosamente as disposições contratuais comunicadas pela Principal e deve chamar a atenção dos clientes nos termos e nas condições de venda (Nomeadamente o prazo de entrega, preço e pagamento) comunicadas pelo Director.

2.5 O Agente com a devida diligência manter o principal informado sobre a sua actividade, as condições do mercado e a situação da concorrência. O agente deve fornecer todas as informações necessárias informações em [*especificar idioma*] para o directo que dispõe sobre as leis e regulamentos, no território que é aplicável ao(s) produto (ou serviço(s)), bem como sua actividade. O agente deve ainda enviar cada (três meses) [*especificar qualquer outra figura*] o relatório sobre suas actividades.

2.6 O agente exerce a sua actividade com independência e, em nenhum momento deve ser considerado como um empregado do principal.

### **3. Obrigações dos Principais**

3.1 Na sua relação com o agente, o comitente deve agir lealmente e de boa-fé.

3.2 O principal deve, em especial remunerar o agente de acordo com a comissão e condições de pagamento previstas no presente contrato.

3.3 Principal deve informar o agente antes de começar a cumprir as obrigações mencionadas no ponto 2.2 dos pedidos mínimos gerais que devem ser colectadas de forma para o principal para ser capaz de fornecer o produto(s) (ou serviço(s)).

3.4 O principal deve também informar o Agente de imediato, a sua aceitação, a recusa ou a não execução de quaisquer ofertas/ordens transmitidas pelo Agente.

3.5 O principal não deve rejeitar as ofertas/ordens transmitidas pelo agente, salvo se:

3.5.1 Há sérias dúvidas, apoiada por qualquer prova escrita, sobre a solvência do cliente.

3.5.2 A oferta não atende às expectativas do directo em termos de imagem e normas.



3.5.3 As encomendas globais recolhidas pelo agente estão abaixo do mínimo despacho global referido no ponto 3.3.

3.6 O principal é a recusa injustificada de ofertas/pedidos devem ser considerados como uma violação do contrato pelo seu Presidente.

3.7 Principal deve informar imediatamente o Agente de qualquer alteração na sua gama de(s) produto (ou serviço(s)) os seus preços, condições de venda ou condições de pagamento, bem como de qualquer alteração das especificações técnicas ou a capacidade de fornecimento da(s) produto (ou serviço(s)). Se o Principal espera que a sua capacidade de fornecimento será significativamente menor do que a expectativa normal do agente, deve informar o agente, sem demora.

3.8 Principal deve apresentar o agente, de forma gratuita, com todas as informações e documentação necessária para a execução do presente contrato, incluindo, mas não limitação, os termos e condições de venda, listas de preços, documentos técnicos.

3.9 Principal deve, além disso, manter o agente de qualquer causa comunicação com ou para a atenção dos clientes no território.

#### **4. As ordens mínimas**

4.1 O agente terá de cumprir os objectivos anuais mínimos ordens estabelecidas no cronograma I.

4.2 Estes objectivos serão revistos anualmente [*especificar qualquer outro período*].

4.3 Se, ao final do ano [*especificar qualquer outro período*], o número mínimo/volume de ordens aplicáveis ao ano tal não for cumprido pelo agente, o director terá direito, sujeitos a um pré-aviso de um mês, e não mais de dois meses [*especificar qualquer outro*], Período após o final do ano em sua escolha:

4.3.1 Para resolver o presente contrato, nos termos do Artigo 14;

4.3.2 Para cancelar a exclusividade do agente (quando aplicável); ou

4.3.3 Para reduzir a extensão do território, excluindo os territórios onde a Agente tem feito menos promoção.

#### **5. A publicidade, feiras e exposições**

5.1 As Partes concordam com a campanha publicitária a ser feita dentro do território.

5.2 O custo de todas as campanhas publicitárias acordadas será às custas do director.

[*Alternativa: “5.2 O custo de campanhas publicitárias convencionais serão repartidos entre as partes, como segue:*

*Principal: .....%*

*Agente: .....%”]*

5.3 Principal deve fornecer o agente, a título gratuito, com qualquer teor de propaganda e materiais em relação ao produto(s) (ou serviço(s)) necessários para o desempenho de presente contrato.

[Opção:

“5.4 O principal deve também autorizar o agente a emitir publicidade e conteúdos materiais para uso em relação ao produto(s) ou serviço(s) e não o contrário. Todos conteúdos da propaganda e matérias emitidas pelo agente em relação ao(s) produto (ou serviço(s)) agirão estritamente de acordo com as orientações do director e políticas de marketing.”]

5.5 Em qualquer caso, o agente deve garantir que a campanha publicitária, bem como a conteúdo da propaganda e materiais cumprir rigorosamente as regras e regulamentos locais.

5.6 As Partes deverão participar em feiras ou exposições no território enumeradas no esquema 2.

5.7 Principal A vontade suportar as despesas decorrentes da participação em uma feira ou exposição.

[Alternativa: “5.7 O custo do acordo de participação do agente deve ser partilhada entre as partes, como segue:

Principal: .....%]

Agente: .....%”]

## 6. Internet

O agente não está autorizado a anunciar ou promover a venda dos produtos ou a sua actividade como Agente do Director na Internet, sem autorização prévia por escrito do director.

## 7. De não concorrência

[Comentário: As partes podem desejar estender os termos da cláusula de não concorrência após a rescisão do contrato. Nesse caso, as Partes deverão ter em consideração as disposições imperativas da directiva comunitária de 18 de Dezembro de 1986 e outros instrumentos jurídicos sistemas que podem restringir a validade de tal cláusula e permitir que o tribunal a redução da obrigações das Partes.]

7.1 O agente se compromete a não competir com o director ou entrar em qualquer negócio relacionamento com os concorrentes dos principais para a vigência do presente contrato.

7.2 Em particular, o agente se compromete a não representar, fabricar, fornecer ou vender, directa ou indirectamente, no território (e nos canais de promoção), qualquer produto(s) (ou serviço(s)) coincide com o(s) produto (ou serviço(s)), que concorrem com o produto(s) (Ou serviço(s)) sem autorização prévia por escrito do director.

[Opção:

“7.3 No entanto, o agente pode representar, fabricar, fornecer ou vender o produto(s) (ou serviço(s)) que não estão competindo com o(s) produto (ou serviço(s)), desde que informe o director antes da actividade.”]

[Opção: “7.4 O Agente deverá informar ao director de qualquer acordo existente, ligando o agente, em relação a qualquer outro produto(s) (ou serviço(s)), seja como fabricante, representante, agente ou a agência, e depois manter o Director informado de qualquer tal actividade. Com relação a este compromisso, o agente declara que, na data em que o contrato é assinado, ele representa (e/ou fabrica, distribui, venda directa ou

*indirectamente), os produtos (ou serviço(s)) listadas no anexo 3. O exercício de tal actividade por parte do agente não prejudicará caso o cumprimento das suas obrigações para com os Principais termos do contrato actual.”]*

*[Opção: “7.5 Este compromisso será válido durante um período de dois [especificar qualquer outra figura] anos após a rescisão do presente contrato.”]*

## **8. Restrição do território**

8.1 O Agente não deve solicitar encomendas (ou a negociar e celebrar contratos) *[suprimir o que não é aplicável]* fora do território, salvo acordo expresso pelo seu Presidente.

8.2 O Agente notificará a principal de qualquer inquérito provenientes do exterior do território. Esta notificação não autoriza o agente de qualquer comissão.

## **9. Marcas comerciais e direitos de propriedade**

9.1 Principal O concede ao agente o direito de usar as marcas registadas, nomes comerciais ou propriedade intelectual em relação ao(s) produto (ou serviço(s)) com a finalidade de exercer seus direitos e cumprir as suas obrigações decorrentes do presente contrato.

9.2 O agente deve usar as marcas registadas do director, nomes comerciais ou de propriedade intelectual relação ao(s) produto (ou serviço(s)) na forma e no modo especificado pelo Director e no interesse exclusivo do mandante, e não o contrário.

9.3 O uso Qualquer das marcas registadas do director, os nomes comerciais ou de propriedade intelectual sobre o papel de agente de carta, em materiais de propaganda ou qualquer outro material dirigido a terceiras partes ou na Internet requer o prévio consentimento do Principal.

9.4 O Agente concorda nem se registar, nem para permitir ou favorecer o registo por terceiras partes de qualquer das marcas no território. O agente também concorda em não incluir as marcas em seu próprio comércio ou nome da empresa.

9.5 O Agente notificará a principal de qualquer violação de marcas registadas do director, nomes de marcas e símbolos ou quaisquer outros direitos de propriedade pode tornar-se conscientes.

9.6 As principais garantias ao agente que os produtos, bem como do Director marcas, nomes comerciais ou quaisquer outros símbolos não infrinjam qualquer propriedade intelectual direitos de terceiros no território.

9.7 Nesse contexto, o principal se compromete a isentar o agente de toda e qualquer custos, perdas, danos e responsabilidades que podem ocorrer devido a violação de marcas registadas pela uso de marcas registadas do director, nomes comerciais ou quaisquer outros símbolos pelo agente.

## 10. Exclusividade

*[Riscar opção e alternativa se não for relevante]*

O Director concede exclusividade ao agente, o que significa que se compromete a não nomear Outros agentes no território (e nos canais de promoção) para a duração do presente contrato.

*[Opção (vendas directas através do principal): “No entanto, a principal reserva o direito directamente mercado ou vender o produto(s) (ou serviço(s)) no território (e nos canais de promoção), incluindo através da Internet.”]*

*[Alternativa (Sem exclusividade): “O Presidente não conceder exclusividade para o agente, que significa que se reserva o direito de nomear outros agentes dentro do território (e, nos canais de promoção) para a duração do presente contrato.”]*

## 11. Comissão dos Agentes – direito à comissão

11.1 Salvo quando o direito à comissão tenha sido expressamente excluídos pelas partes, o Agente tem direito à comissão prevista no anexo 4 em todas as vendas do produto(s) (Ou serviço(s)) realizadas dentro do território durante a vigência do presente contrato, se essa venda foi gerado pelo agente ou não, nos termos do Artigo 10.

*[Opção (Sem comissão sobre as vendas directas): “No entanto, o agente não terá direito a comissão sobre qualquer venda directa do(s) produto (ou serviço(s)) feita pelo Director no território ao longo da duração do contrato.”]*

*[Alternativa (Quando a exclusividade não foi concedido ao agente): “11.1 A menos quando o direito à comissão tiver sido expressamente excluída pelas partes, o agente tem direito à comissão prevista no anexo 4 em todas as vendas do produto(s) (ou serviço(s)) fez no território ao longo da duração do presente contrato que têm sido gerados por o agente.”]*

*[“Opção de 11.2 (Comissão de pós-vendas contratuais): O agente tem igualmente direito a comissão sobre as vendas concluídas com base de ofertas/pedidos transmitidos ou recebidos pelo Principal após o término do presente contrato, desde que o agente informou o Principal por escrito da negociação pendente com o término do contrato.”]*

11.3 O agente adquire o direito à comissão logo que as ordens tenham sido aceite pelo seu Presidente.

*[Alternativa: “11.3 O agente adquire o direito à comissão após o pagamento integral pela o cliente(s) do produto facturado(s) ou (serviço(s)). No caso de pagamento parcial, pelo cliente(s), feitos em conformidade com o contrato de venda, o agente terá direito a uma comissão proporcional.”]*

11.4 Em qualquer caso, nenhuma comissão será devida em relação de ofertas/pedidos aceites pela Principal, que não pôde ser executada por razões alheias à vontade do director.

## 12. Método de cálculo e de pagamento de comissão

12.1 A comissão será calculada sobre o valor líquido da venda facturado pelo Principal para os clientes, livre de quaisquer encargos adicionais e de todos os impostos de qualquer espécie, e desde que esses custos adicionais e impostos são separadamente declarado na nota fiscal.

12.2 Comissão deve cobrir todos os custos e despesas incorridos pelo Agente de cumprimento das suas obrigações ao abrigo do presente contrato.

12.3 A comissão será calculado na moeda do contrato de compra e venda em que o comissão é devida, salvo acordo em contrário das as partes.

12.4 Todos os impostos incidentes no país do agente sobre a sua comissão será para o Agente conta, inclusive, quando aplicável, quaisquer impostos retidos na fonte a pagar pelo Director de nome do Agente.

12.5 A comissão será paga ao agente, o mais tardar no último dia do mês seguinte a cada trimestre [*especificar qualquer outro período*], em que se tornou devido.

12.6 Se o pagamento não for feito na data do vencimento, o agente terá direito, sem limitação quaisquer outros direitos que possa ter, para cobrar juros sobre o montante em dívida (antes e depois de qualquer julgamento) a uma taxa de [*especificar*]% ao ano.

*[Comentário: As Partes devem levar em consideração que em alguns sistemas legais de pagamento de juros é ilegal, ou está sujeito a uma taxa máxima legal, ou se houver disposição para juros legais de mora.]*

12.7 Principal deve apresentar o agente com uma declaração das comissões devidas em relativamente a cada trimestre e devem constar todos os negócios da em relação aos quais tal comissão deve ser pago.

12.8 O agente terá direito a exigir que lhe sejam fornecidas todas as informações e nomeadamente um extracto dos livros, que está à disposição dos seus principais e que necessita a fim de verificar o montante das comissões devidas.

### **13. Responsabilidade financeira (opção)**

*[Comentário: Se as partes desejarem incluir uma cláusula del credere, eles deveriam pagar atenção para as disposições legais aplicáveis no país onde o agente está estabelecida, como alguns países têm requisitos obrigatórios em matéria de obrigações del credere.]*

13.1 O agente deve certificar-se, com a devida diligência, da solvência dos clientes, cuja ordens são transmitidas para o Principal. O agente não deve receber ordens de clientes cuja situação financeira de pé e capacidade de cumprir os seus compromissos financeiros para o Principal são questionáveis, sem informar o Director de antecedência de tal fato.

*[13.1 (opcional) O agente deve agir como um agente Del Credere acordo com as condições indicado no anexo 5.*

*A este respeito, o agente compromete-se a reembolsar o principal do total (ou valor parcial) do montante não pago que o principal tem direito a receber de clientes e que não tenham sido pagos por razões que o principal não é responsável.*

*A obrigação de Del Credere não cobrir as despesas suportadas pelo Director de recuperar os seus créditos.]*

### **14. Termos de rescisão, e as consequências da rescisão**

14.1 Este contrato entra em vigor na data de sua assinatura (ou a data do de assinatura mais recentes se assinado pelas partes em datas diferentes), e deve continuar por tempo indeterminado período. Cada uma das partes poderá rescindir o presente contrato a qualquer momento, mediante [*especificar figura*] meses de antecedência, à outra parte.

*[Alternativa (prazo fixo): “14.1 Este contrato entra em vigor na data de sua assinatura (ou a data da última assinatura, se assinado pelas partes em diferentes datas) e, caduca em [especificar a data].”]*

14.2 Se o agente for uma pessoa física, este contrato termina automaticamente com a morte do Agente.

14.3 Cada parte pode rescindir este contrato com efeitos imediatos, mediante notificação por escrito, em caso de:

14.3.1 Uma violação substancial pela outra parte das suas obrigações que possam ser qualificadas como negligência grosseira ou dolo;

14.3.2 Circunstâncias excepcionais, fora do controle das partes, que tornam a continuação do contrato impossível;

14.3.3 A falta de remédio para qualquer outra violação pela outra parte das suas obrigações ao abrigo do presente contrato, após a 15 dias por escrito para sanar a essa infracção.

14.4 Rescisão do presente contrato por qualquer motivo, não afecta:

14.4.1 Acumulados Cada parte de direitos, remédios ou passivos, incluindo os pagamentos devidos na data da rescisão, ou

14.4.2 A aplicação das disposições do presente contrato, que são destinadas a sobreviver após o vencimento deste contrato.

14.5 Ao final deste contrato, o Director deverá pagar todos e quaisquer comissões devidas ao agente.

14.6 Ao final deste contrato, o agente deve voltar à principal qualquer material de propaganda e outros documentos fornecidos gratuitamente para o Agente de bem como todos os produtos e as amostras que estão ainda na sua posse.

## **15. Indemnização ou compensação pela cessação**

*[Comentário: Em alguns países existem disposições legislativas imperativas de ordem pública que vinculam as partes. Tal é o caso na União Europeia em que a CE Directiva 86/653/CEE de 18 de Dezembro de 1986 concede a agentes o direito de reivindicar uma indemnização por demissão em determinadas condições.]*

15.1 Ao final deste contrato, o agente terá direito a receber uma denúncia indemnização que será equivalente a (comissões de um ou dois anos *[especificar]*) com base na média anual das comissões pagas ao agente durante os últimos três anos.

15.1.1 Para receber essa indemnização denúncia, o agente terá de notificar o Principal, por escrito, a sua astúcia para receber mesmo prazo de um ano após o final do contrato. Não fazer isso irá resultar na perda do agente o direito de receber a rescisão de indemnização.

15.1.2 A rescisão de indemnização será devida em caso de morte do agente e a pagar aos herdeiros do Agente.

15.1.3 O agente não terá direito a receber a indemnização na rescisão nos seguintes casos:

- Quando o director foi encerrado o contrato pelos motivos previstos no parágrafo 14.3 acima.

- Quando o agente tiver rescindido o contrato, salvo se esse encerramento foi causado pela violação das obrigações do mandante, ou pela idade, enfermidade ou doença do agente, que tornam a continuação do contrato impossível;
- Quando, com o acordo do director da Escola, o Agente de ceder os seus direitos e direitos ao abrigo do presente contrato para outra pessoa.

*[Alternativa: “15.1 Nenhum direito a indemnização (incompatível com a directiva da CE 18 Dezembro, 1986 e disposições obrigatórias legais dos países que implementaram a directiva comunitária ou que tenham adoptado disposições similares): Não indemnização por demissão ou compensação será devida ao agente, no final do presente contrato.”]*

15.2 Disposição anterior não prejudica o direito do agente para pedir uma indemnização por violação do contrato pelo seu Presidente.

## **16. Força Maior – desculpa para a não execução**

16.1 “Força maior” significa guerra, de emergência, acidente, incêndio, terremoto, inundação, tempestade, industrial greve ou outro impedimento que a parte afectada prova foi além de seu controle e que não se poderia razoavelmente esperar ter tomado o impedimento em conta no momento da celebração desse contrato ou ter evitado ou superado as suas consequências.

16.2 Uma parte afectada por força maior não deve ser considerada em violação do presente contrato, ou ser responsável perante a outra, em razão de qualquer atraso no cumprimento, ou o não-cumprimento de qualquer das suas obrigações decorrentes do presente contrato, na medida em que o atraso ou o desempenho não se deve a motivos de força maior de que tenha notificado a outra parte em conformidade com o Artigo [16.3]. O prazo de execução dessa obrigação deve ser prorrogado portanto, sujeita ao Artigo [16.4].

16.3 Se alguma força maior, ocorrido em relação a qualquer das partes que afecta ou é susceptível de afectar o desempenho de qualquer das suas obrigações decorrentes do presente contrato, deverá notificar a outra parte dentro de um prazo razoável quanto à natureza e extensão das circunstâncias em causa e seu efeito sobre a sua capacidade de executar.

16.4 Caso o desempenho de qualquer das partes de qualquer das suas obrigações decorrentes do presente contrato é prevenida ou atrasada por força maior por um período superior a três [especificar qualquer outra figura] meses, a outra parte terá direito a rescindir o contrato por aviso escrito à parte afectada pela força maior.

*[Alternativa: “16.4 Caso o desempenho de qualquer das partes de qualquer das suas obrigações decorrentes do presente contrato é prevenida ou atrasada por força maior por um período superior a três [especificar qualquer outra figura] meses], as Partes deverão negociar de boa-fé, e utilizar os seus melhores esforços para chegar a acordo sobre as alterações ao presente contrato ou alternativa acordos que possam ser justas e razoáveis, com vista a atenuar os seus efeitos, mas se eles não concordam sobre tais alterações ou disposições num prazo de mais de 30 [especificar qualquer outra figura] dias, a outra parte terá o direito de rescindir o presente contrato mediante aviso escrito à parte afectada pela força maior”.]*

## 17. Alteração das circunstâncias (dificuldades)

*[Comentário: As partes devem ser livres para consultar-se mutuamente em caso de uma grande mudança em circunstâncias, particularmente a criação de um sofrimento para uma festa particular. No entanto, uma PME deve incluir apenas a opção no final do Artigo 17.4 (direito de recorrer ao Tribunais/tribunal arbitral para fazer uma revisão ou a rescisão do contrato) se (i) a PME considera que não é susceptível de ser utilizado contra os interesses desse partido por uma das partes em um posição mais forte tática ou (ii) o direito de se referir a um órgão jurisdicional já existente, direito sob a lei aplicável em caso de dificuldades.]*

17.1 Quando a execução do presente contrato torna-se mais onerosa para uma das partes, que partido é, no entanto, obrigados a cumprir as suas obrigações sujeitas às seguintes disposições sobre a mudança de circunstâncias (sofrimento).

17.2 Se, no entanto, após o momento da celebração do presente contrato, ocorrerem eventos que não tenham foram contempladas pelas partes e que alteram fundamentalmente o equilíbrio do presente contrato, colocando assim uma sobrecarga excessiva para uma das partes no desempenho das suas obrigações contratuais (dificuldades), que o partido terá direito a solicitar revisão do presente contrato, desde que:

17.2.1 O evento não poderia razoavelmente ter sido tomado em conta pelas partes afectadas no momento da celebração do presente contrato;

17.2.2 Os eventos estão além do controle da parte afectada, e

17.2.3 O risco de eventos não é aquele que, de acordo com este contrato, a parte afectada devem ser obrigados a suportar.

17.3 Cada parte de boa-fé, considerar seriamente qualquer proposta de revisão apresentada pela outra parte, no interesse da relação entre as partes.

*[Opção [apague o que não interessa ou não é aplicável ao abrigo da lei aplicável ao contrato*

*Ver e Comente no início do Artigo 17]:*

*“17.4 Caso as partes não chegarem a acordo sobre a revisão solicitada no prazo de [especificar o limite de tempo se for o caso], um partido pode recorrer ao procedimento de resolução de litígios previsto no Artigo 25, o [tribunal/tribunal arbitral] terá o poder de fazer qualquer revisão do presente contrato que acha justo e equitativo, nas circunstâncias, ou de denunciar o presente contrato, na data e em condições de ser corrigidos.”]*

## 18. Sem parceria

Nada no presente contrato serão consideradas como constituindo uma parceria legal entre as Partes.

## 19. Cessão e nomeação de subagentes

*[Comentário: Alguns países têm requisitos obrigatórios sobre a nomeação de subagentes. Portanto, as Partes deverão verificar a situação ao abrigo da lei em causa antes decidir qual a opção de escolher.]*

19.1 Este contrato é pessoal para as partes e *[incluir apenas quando relevantes, excepto para o medida necessária para a cobrança das facturas em dívida por meio de um*



*agente gerente*], nem uma das partes sem a prévia autorização por escrito da outra:

19.1.1 Cessar, hipotecar, cobrar ou transferir, ou vender, ou criar qualquer confiança em qualquer dos seus direitos, ou

19.1.2 Subcontratação ou delegar a totalidade ou parte dos seus direitos ou obrigações decorrentes do presente contrato para outra pessoa.

*[Alternativa: 19.1 O Agente poderá subcontratar ou delegar a totalidade ou parte da sua actividade ou qualquer outra das suas obrigações decorrentes do presente contrato a terceiros. O Agente será responsável pelas actividades dos seus subagentes ou delegados.]*

19.2 As partes acordam em não se envolver subagentes, delegados e/ou funcionários dos outros partido.

## 20. Avisos

20.1 Qualquer notificação ao abrigo do presente contrato será feita por escrito (que pode incluir e-mail) e pode ser entregue deixando ou enviando para o endereço da outra parte, conforme especificado no Artigo 20.2 a seguir, de uma forma que garante o recebimento da notificação pode ser provada.

20.2 Para os fins do Artigo 20.1, detalhes de notificação são os seguintes, a menos que outros detalhes foram devidamente notificadas em conformidade com este artigo:

- .....
- .....

## 21. Acordo principal

21.1 Este contrato define a totalidade do acordo entre as partes. Nenhuma das partes tem inseridos neste contrato, baseando-se qualquer representação, garantia ou compromisso e a outra parte que não esteja expressamente previsto ou referido no presente contrato. O presente Artigo não exclui a responsabilidade por falsidade ideológica. *[Opção, adicionar, quando relevantes: “Este contrato substitui qualquer acordo ou entendimento anterior relativo a objecto Matéria.”]*

21.2 Este contrato não pode ser alterado, excepto por um acordo entre as partes, por escrito, (Que podem incluir e-mail) (acrescentar quando o Artigo [17.4] ou equivalente está incluído: Ou em conformidade com o Artigo [17.4].)

## 22. Efeito das disposições inválidas ou inexecutáveis

Se qualquer disposição deste contrato for considerada por qualquer tribunal ou outra autoridade competente para ser inválida ou inaplicável, no todo ou em parte, o presente contrato continua a ser válidas quanto às outras disposições, e o restante da disposição afectada, a menos que se pode concluir das circunstâncias que, na ausência de uma prestação considerada nula e sem efeito, as partes não teria celebrado o presente contrato. As Partes devem envidar todos os esforços razoáveis para substituir todas as disposições consideradas nulas e sem efeito por disposições que são válidos sob a lei aplicável e mais se aproxima da sua intenção original.

## 23. Confidencialidade

23.1 Ambas as partes entendem e reconhecem que, por força do presente contrato, eles tanto podem receber ou tomar conhecimento de informações pertencentes ou relacionados com a outra parte, a sua, planos de negócios, negócios ou actividades, que é confidencial e de propriedade para o outra parte e/ou seus fornecedores e/ou clientes e em relação aos quais eles estão ligados por um dever estrito de confiança (“Informações Confidenciais”).

23.2 Em consideração de tais informações confidenciais sejam divulgadas ou de outra forma disponíveis para ambas as partes para os fins da execução do presente contrato, tanto Partes comprometem-se que eles não vão a qualquer momento, antes ou após o término do presente contrato, e, directa ou indirectamente, divulgar, divulgar ou fazer uso não autorizado de qualquer Informação Confidencial, excepto na medida em que tais Informações Confidenciais:

23.2.1 É de conhecimento público no momento da sua divulgação ou está sendo disponibilizado para elas.

23.2.2 Após a divulgação ou sejam postos à sua disposição, torna-se publicamente conhecido outra forma que não através de uma violação do compromisso.

23.2.3 É obrigatório por lei, regulamento ou ordem da autoridade competente (incluindo qualquer órgão regulador ou governamental ou títulos cambiais) para ser divulgado por um dos Partes, desde que, sempre que possível, a outra parte é dado com antecedência razoável divulgação da informação pretendida.

23.3 Após o início de um pedido da outra parte ou a rescisão do presente contrato, cada parte deve restituir à outra todos os documentos ou registos de qualquer meio ou formato que contenham quaisquer informações confidenciais que estejam na sua posse ou controle e não conservar cópias dos mesmos.

23.4 Esta empresa e as obrigações aqui contidas, vai continuar sem limite de período.

*[Adicionar, quando relevantes:]*

## 24. Autorizações

24.1 Este contrato está condicionada à autorizações a seguir primeiro a ser obtido *[especificar a autorização(s) ou de outras condições exigidas por exemplo, de órgãos governamentais ou regulamentação da autoridade]*.

24.2 A parte relevante deve utilizar todos os esforços da sua parte para obter sucesso autorizações e notificará a outra parte imediatamente de qualquer dificuldade encontrada.

## 25. Resolução de Litígio

Qualquer disputa, controvérsia ou reclamação decorrente ou relativa a este contrato, incluindo a sua conclusão, interpretação, execução, violação, rescisão ou nulidade, será finalmente resolvido de acordo com as regras do *[especificar a instituição de arbitragem]* por *[especificar o número de árbitros, por exemplo, árbitro ou, se for caso disso, três árbitros]* nomeados conformidade com as referidas regras. O

local da arbitragem deverá ser [especificar]. A língua da arbitragem deverá ser [especificar].

[As seguintes alternativas são uma instituição especificada arbitral nos termos do Artigo 25:

*Alternativa 1: arbitragem ad hoc*

“Qualquer disputa, controvérsia ou reclamação decorrente ou relativa a este contrato, incluindo a sua conclusão, interpretação, execução, violação, rescisão ou nulidade, devem ser resolvidas no âmbito das regras da UNCITRAL [especificar outras regras] por [especificar o número de árbitros, por exemplo, tão árbitro le ou, se for caso disso, três árbitros] nomeado pelo [especificar o nome da nomeação de] instituição ou pessoa. O local da arbitragem deverá ser [especificar]. A língua da arbitragem deverá ser [especificar].”

*[Alternativa 2: os tribunais do Estado*

“Qualquer disputa, controvérsia ou reclamação decorrente ou relativa a este contrato, em especial, sua conclusão, interpretação, execução, violação, rescisão ou nulidade, devem ser resolvidos pelos tribunais de (especificar o local e país), que terá exclusividade jurídica.”

## **26. Lei Aplicável**

[Especificar o direito nacional] lei aplicável ao contrato.

[Adicionar, quando relevantes:] Se o agente tem o seu local de trabalho e/ou exercer a sua actividade no seio da União Europeia, as disposições imperativas da directiva comunitária de 18 Dezembro de 1986 aplica-se igualmente.

**Anexo 1: As ordens mínimas**

(Artigo 4.1)

**Anexo 2: Feiras e exposições**

(Artigo 5.2)

As partes poderão participar nas seguintes feiras ou exposições no território:

O Agente	O Principal

**Anexo 3: Lista de produtos não concorrentes (ou serviço(s)) representou, fabricados, distribuídos ou vendida pelo agente**

(Artigo 7.4)

No momento da celebração do presente contrato, o agente representa (fabrica, distribui ou vende) o produto(s) seguinte (ou serviços):

.....

.....

.....

.....

.....

## Anexo 4: comissão de Agente

(Artigo 11.1)

## Anexo 5: Del Credere (Opcional)

(Artigo 13.1)

O agente realiza uma obrigação Del Credere de acordo com os termos e condições estabelecidos a seguir

1 A este respeito, o agente será responsável por:

*[Opção 1: Qualquer transacção transmitida pelo agente.*

*Opção 2: Só para as operações para as quais a empresa Del Credere tenha sido expressamente Acordados numa base caso a caso.]*

2 Em caso de não pagamento pelos clientes, o agente compromete-se a reembolsar o principal do montante seguinte:

*[Opção 1: O montante total das somas que não foram recuperados.*

*Opção 2: Não mais ..... % [especificar figura] dos montantes que não foram recuperados.*

*Opção 3: Não mais do que a comissão que seria devida em tal transacção.*

*Opção 4: Não mais ..... vezes [especificar figura] a comissão que seria devida em tal transacção.]*

3 A obrigação Del Credere não cobrir as despesas suportadas pelo directodirector para a recuperação de seus créditos.

4 O agente terá direito a uma comissão extra ..... % [especificar o valor] em todos os negócios no qual o agente tenha dado uma del credere.

5 del credere é devida se o sinistro for devido a razões pelas quais o principal é responsável.

DATA E ASSINATURA DAS PARTES

Agente	Principal
Data.....	.....
Nome.....	.....
Assinatura	Assinatura