

## Honduras

### Contrato de Melones

Este contrato se realiza entre ..... (nombre de la empresa) (en lo sucesivo, el Agente de Ventas) representado por ..... (nombre de un representante), productor de melona fresca en Honduras (en lo sucesivo, el Exportador), representado por ..... (nombre de un representante) y ..... (nombre de una corporación de marketing) (en lo sucesivo, la Corporación de Marketing), como representante de mercadeo.

Por cuanto el Exportador desea retener al Agente de Ventas como su agente para la venta de los productos del Exportador y para la ejecución de otros servicios relacionados en referencia a lo mismo, y por cuanto el Agente de Ventas está en total acuerdo de actuar como el Agente de Ventas en los términos y los cargos demostrados abajo, por tanto ambas partes están de acuerdo con los términos y desean reconocer el mismo.

Ahora, por lo tanto, se acuerda lo siguiente:

**PRIMERO:** El Exportador embarcará al Agente de Ventas, entre el \_\_\_\_\_ y el ..... de ..... al menos ..... cajas cada semana de melones frescos con un contenido de ..... libras de producto por caja. Envíos de producto del Exportador al Agente de Ventas estarán sujetos a las condiciones del mercado y los niveles de precio de manera que se garantice que tal operación es económicamente viable. Los envíos del producto deben de ser hechos de acuerdo al siguiente programa de embarques:

Iniciando el ..... , ..... cajas de ..... enviadas en contenedores refrigerados deben arribar cada semana a las bodegas del Agente de Ventas hasta el día ..... Dicho producto debe de ser empacado en cajas con un peso neto de ..... libras, palatizadas en pallets tamaño estándar 40" x 48", 20 pallets por contenedor refrigerado de 40'. Todos los pallets de madera deber ser fumigados, tratados y deben tener el sello correspondiente.

**SEGUNDO:** El Exportador debe de enviar al Agente de Ventas únicamente productos que reúnan los requisitos de las regulaciones del US#1 para melones frescos definidas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de Norteamérica (USDA). Específicamente el producto debe reunir las siguientes especificaciones:

**TERCERO:** El Exportador por este medio retiene al Agente de Ventas y le da total confianza para la posesión, venta y control del producto del Exportador.

**CUARTO:** El Exportador por este medio garantiza que tiene el derecho, título y autoridad para vender el producto descrito anteriormente y que el producto está libre de cualquier embargo preventivo y gravamen que puedan reclamar terceras partes del pago del mismo.

**QUINTO:** El Exportador garantiza que el producto en mención está libre de insecticidas y pesticidas prohibidos y que ha sido cultivado de acuerdo a los estándares previstos por la Administración de Alimentos y Fármacos de los Estados Unidos (FDA) y USDA.

**SEXTO:** El Exportador está en acuerdo total de que el Agente de Ventas tiene total y completa autoridad de usar su mejor criterio en lo que respecta al mercadeo, distribución y venta del producto, sujeto a las condiciones del Mercado, calidad y disponibilidad del producto. Sin embargo, el Agente de Ventas debe siempre de dar su mayor esfuerzo de manera que se maximice la remuneración económica al Exportador, producto de la venta y distribución de su producto. Asimismo, el Agente de Ventas mantendrá informado a la Corporación la Marketing de sus actividades/estrategias para alcanzar los más altos retornos posibles al Exportador.

SÉPTIMO: El exportador está de acuerdo con que el Agente de Ventas tiene completa autorización para llevar a cabo reclamos con los transportadores, incluyendo la autorización y derecho de hacer dichos reclamos en su nombre propio o el del destinatario (incluyendo al Exportador); para litigar dichos reclamos y arreglar estos de acuerdo a los términos que él considere razonable. Además, el Exportador está de acuerdo con que el Agente de ventas debe de ser autorizado para dar créditos y hacer ajustes en los precios de las facturas o abandonar los envíos cuando las circunstancias justifiquen dichos actos previa consulta con la Corporación la Marketing. Sin embargo, la inspección de USDA será necesaria para que el Agente de Ventas documente estas acciones. El costo de dicha inspección debe de ser asumida por el Exportador cuando las inspecciones muestren que el producto en cuestión no reúna los requisitos y especificaciones de USDA. El exportador reconoce de que el Agente de Ventas de vez en cuando y usando su propio juicio podrá comprar parte o todo el producto del Exportador y venderlo por su propia cuenta con el objeto de expedición final del reporte de ventas.

OCTAVA: El exportador designa la Corporación la Marketing a actuar como su Agente de Mercadeo. En esta capacidad, la Corporación de Marketing realizará inspecciones de calidad al arribo del producto, trabajará en colaboración con el Agente de Ventas para emprender actividades promocionales que podrían ser necesarias para alcanzar los objetivos, resolverá puntualmente cualquier cuestión de calidad o de otra índole que el Agente de Ventas podría tener durante el curso de sus actividades de ventas de los productos del Exportador, comprobará las liquidaciones finales y se asegurará de que los pagos del Agente de Ventas son hechos en tiempo y forma de acuerdo a los términos establecidos. El agente de ventas proveerá a la Corporación de Marketing una lista de precios semanal mostrando los precios a los cuales se está ofreciendo el producto del exportador a los clientes del Agente de Ventas. El pago por los servicios de la Corporación de Marketing serán hechos directamente por el Agente de Ventas por cuenta del Exportados a razón de US\$ ..... / caja de 20 kilos vendida o liquidada o prorrateada si se vende en cajas de diferentes pesos.

NOVENA: El Agente de Ventas será el responsable de facturar todo el producto vendido a los compradores de Norte América, y en otros países acordados por ambas partes, y también será responsable por la recuperación de las cuentas por cobrar de saldos pendientes de los clientes.

DÉCIMA: Todos los riesgos de costos y daños al producto deben de ser asumidos por el Exportador, excepto en el caso de almacenamiento prolongado (mas de 10 días, de la fecha de llegada al puerto destino) en las bodegas del Agente de Ventas y/o negligencia en el manejo del producto por el Agente de Ventas. Cuando sea requerido por el Exportador, el Agente de Ventas debe de realizar inspecciones por parte de USDA y/o un contratista independiente, o de otra forma, asistir al Exportador en los reclamos a transportadores, otros empresas de servicios o a los mismos clientes del Agente de Ventas. Sin embargo todos los riesgos y gastos financieros que involucren la colección de las cuentas por cobrar son responsabilidad y deberán de ser asumidos por el Agente de Ventas.

DÉCIMO PRIMERA: Las partes reconocen que los precios publicados en medios de prensa de la industria incluyendo la publicación del *Market News Service* y otras publicaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos o otras agencias con relevancia en este tema, son recopiladas retrospectivamente y pueden reflejar exactamente los precios de mercado en mercados geográficos específicos. Las partes están de acuerdo, por lo tanto, que mientras dichos precios publicados pudieran servir como una guía, y que el Agente de Ventas no puede y no garantiza que las ventas se realicen siempre a dichos precios. Sin embargo, el Agente de Ventas dará a la Corporación de Marketing un reporte de ventas semanal del producto del Exportador, indicando la cantidad y los precios a los cuales el producto fue realmente vendido.

**DÉCIMO SEGUNDA:** El Agente de Ventas recibirá los embarques del producto en las bodegas designadas con el propósito de venderlo. Una vez que se encuentren en las bodegas, a cada embarque se le asignará un número de lote para su respectiva identificación. El costo del transporte del producto de Honduras a ..... (nombre del puerto) o cualquier otro puerto designado por el Agente de Ventas, y otros gastos asociados con la importación, manejo, almacenamiento y distribución del producto debe de ser pagado por el Agente de Ventas por cuenta del Exportador. Estos gastos serán reembolsados al Agente de Venta al momento de la liquidación de cada embarque o lote. Una vez llegado el producto a las bodegas del Agente de Ventas y una vez verificada la calidad de este y que reúne las especificaciones, el Agente de Ventas deberá transferir a ..... (nombre del Banco) por cuenta del exportador US\$ .... /caja de acuerdo a las siguientes instrucciones:

**DÉCIMO TERCERA:** Todo producto aceptado en consignación por el Agente de Ventas debe de ser facturado al cliente en nombre del Agente de Ventas. En pago por sus servicios y responsabilidades como han sido detalladas en este presente documento, el Agente de Ventas recibirá una comisión igual al ..... % (el .... por Ciento) del precio final al comprador.

**DÉCIMO CUARTA:** La cuenta final o el pago final deben de ser reemitido al Exportador por lote en un periodo de 21 a 28 días después de la llegada del producto a las bodegas del Agente de Ventas en el Puerto destino. Ambas partes reconocen que en algunas circunstancias, cuando el producto no reúna las condiciones de calidad aceptables tal como se describe en el Párrafo Segundo, será necesario extender el periodo de tiempo, por lo tanto la liquidación podría atrasarse. El Exportador está de acuerdo de que el Agente de Ventas tiene el derecho de deducir cualquier adelanto hecho al Exportador por el Agente de Ventas. El Exportador está de acuerdo en que el Agente de Ventas debe de remitir al Exportador los precios finales menos las comisiones del Agente de Ventas, los honorarios de la Corporación de Marketing, fletes, inspecciones, correduría de aduanas y otros gastos relacionados a la venta de la mercadería y los cargos de ventas y adelantos a como fueron detallados en los párrafos Doce y Trece.

**DÉCIMO QUINTA:** Se entiende y se acepta por las partes que todos los derechos y obligaciones bajo PACA (Productos Agrícolas Perecederos 7U.S.C.499a et seq.) así como las regulaciones de PACA aplican a este contrato.

**DÉCIMO SEXTA:** En caso de eventos fortuitos y daños de causa mayor tales como desastres naturales, pestes y enfermedades, revoluciones, guerras, huelgas y otros eventos de causa Mayor que están alejados del control de las partes involucradas en este contrato, las partes no serán responsables por la implementación de este contrato mientras la fuerza mayor permanezca vigente. Sin embargo, todas las liquidaciones pendientes y otras cuentas deben de ser conciliadas y todos los pagos pendientes ejecutados.

En fé lo cual, las partes firman este acuerdo el día y el año arriba mencionados.

AGENTE DE VENTAS:

\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

EXPORTADOR:

\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

REPRESENTANTE DE MERCADEO:

\_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_