

# CEIMARPACK, S.L.

Distribución de material plástico de embalaje industrial

---

## PROPUESTA DE COLABORACIÓN COMERCIAL

Modelo retributivo · Condiciones · Apoyo comercial

Sector del Suministro Industrial · Comunidad Autónoma de La Rioja · 2026

Documento confidencial

Julio de 2026

# Carta de presentación

---

Estimado colaborador:

Le hacemos llegar nuestra propuesta formal de colaboración comercial como agente independiente para la distribución de nuestros productos de material de embalaje industrial en el sector del suministro industrial en la Comunidad Autónoma de Aragón.

El sector del suministro industrial es uno de los más dinámicos en nuestro mercado objetivo. Las empresas que lo conforman —fabricantes, talleres, operadores logísticos, instaladores y empresas de mantenimiento industrial— paletiza volúmenes significativos y necesitan un proveedor de embalaje que responda con la misma agilidad con la que ellas trabajan. Creemos que hay una oportunidad real y que un representante con presencia consolidada en este sector puede desarrollarla de forma natural.

Nuestro modelo de retribución está diseñado sobre tres principios esenciales:

- **Transparencia.** La comisión se calcula sobre el margen bruto real de cada operación, comunicado mensualmente con detalle completo al agente.
- **Alineación.** La retribución del agente y el resultado de la empresa se mueven en la misma dirección. Ambas partes ganan cuando se defiende el precio y se construye cartera de calidad.
- **Reconocimiento del valor a largo plazo.** El esquema premia la construcción de cartera recurrente mediante tramos progresivos por volumen anual de cliente y una revisión formal a los 24 meses de vigencia del contrato.

El presente documento detalla la estructura de márgenes por familia de producto, el esquema completo de comisiones con ejemplos prácticos, y las condiciones marco de la colaboración. Su lectura es necesaria con carácter previo a la firma del contrato de agencia.

Quedamos a su disposición para resolver cualquier consulta. Esperamos que esta propuesta sea el inicio de una relación profesional sólida y duradera.

Atentamente,

**La dirección de CEIMARPACK, S.L.**

# Índice

---

1. Resumen de la propuesta
2. Estructura de márgenes por familia de producto
3. Modelo de comisiones
  - 3.1 Base del modelo
  - 3.2 Comisión base sobre margen bruto
  - 3.3 Tramos por volumen anual de cliente
  - 3.4 Techo máximo
  - 3.5 Revisión contractual a los 24 meses
4. Proceso de venta y liquidación
5. Condiciones de colaboración
6. Apoyo de CEIMARPACK al agente
7. Próximos pasos

# 1. Resumen de la propuesta

---

La propuesta de colaboración se estructura en torno a un modelo de comisión basado en el margen bruto real de cada operación, con tramos progresivos que reconocen la fidelización y el crecimiento de la cartera a largo plazo:

| Componente           | Descripción                                                                                                                                           |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Comisión base        | % por determinar del margen bruto real de cada operación, según el volumen anual del cliente. Liquidación mensual sobre cobros.                       |
| Tramos por volumen   | El porcentaje sube progresivamente con el volumen anual facturado por cada cliente, premiando la construcción de cuentas recurrentes y de alto valor. |
| Techo de garantía    | La comisión total sobre una operación no superará en ningún caso el % del margen bruto por determinar.                                                |
| Revisión contractual | Revisión formal a los 24 meses de vigencia del contrato. Compromiso explícito y recíproco de adaptación del modelo a la realidad del mercado.         |

Carácter de la relación. Agente comercial independiente (autónomo). Relación mercantil, no laboral. Sujeta a la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.

Ámbito geográfico y sectorial. Comunidad Autónoma de Aragón, sector del suministro industrial. La cartera existente de clientes de CEIMARPACK queda íntegramente excluida del ámbito del agente. El agente desarrollará su actividad exclusivamente sobre clientes nuevos.

## 2. Estructura de márgenes por familia de producto

Los rangos de margen siguientes son los rangos operativos reales de la empresa, expresados sobre precio de venta neto. Representan la diferencia entre el precio de compra al proveedor y el precio de venta al cliente final, antes de calcular la comisión del agente.

La variabilidad dentro de cada familia depende del volumen del cliente, el tipo específico de producto y si la operación se sirve desde stock propio o mediante triangulación directa con el proveedor.

| Familia de producto | Margen s/venta | Factores que determinan el margen                                                                                                                                     |
|---------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Film Automático     | -              | Varía según micraje, volumen y si la operación se sirve desde stock propio o triangulación con proveedor. Producto de alto volumen unitario en clientes industriales. |
| Film Manual         | -              | Gran variabilidad según formato y cantidad. Márgenes altos en Coreless, Slimcore y pedidos de bajo volumen.                                                           |
| Cintas No Impresas  | -              | Alta rotación con margen sólido. El volumen del cliente y el tipo de adhesivo determinan el margen final.                                                             |
| Cintas Impresas     | -              | Personalización de marca con margen estable. Tintas y volumen mínimo de impresión condicionan el precio.                                                              |
| Láminas             | -              | Estable y recurrente. Varía según densidad, micraje y contenido de material reciclado.                                                                                |
| Burbuja             | -              | Complementario de alta rotación. Venta cruzada natural con film y cintas. Muy habitual en clientes industriales.                                                      |
| Fleje               | -              | Alta variabilidad según tipo (PET, PP, Composite o Acero). Muy presente en el sector industrial para consolidación de palets.                                         |
| Otras Soluciones    | -              | Heterogéneo. Foam, cantoneras, poliestireno y papel kraft. Alta rotación en clientes con líneas de embalaje complejas.                                                |

Transparencia. En cada liquidación mensual la empresa comunica al agente el margen real de cada operación concreta, no un porcentaje fijo de tarifa. Esta transparencia garantiza la plena alineación de intereses entre la empresa y el agente.

### 3. Modelo de comisiones

#### 3.1 Base del modelo

La comisión del agente se calcula como un porcentaje del margen bruto real de cada operación. Sobre esta base se aplican tramos por volumen anual del cliente y un techo máximo que garantiza la sostenibilidad del modelo para ambas partes.

| Concepto                   | Definición                                                                                                                                                              |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tipo de comisión           | Porcentaje sobre el margen bruto real de cada operación.                                                                                                                |
| Definición de margen bruto | Diferencia entre el precio de venta neto al cliente y el precio de compra al proveedor.                                                                                 |
| Liquidación                | Mensual, sobre facturas efectivamente cobradas. Las operaciones impagadas no generan comisión y se deducen en la liquidación siguiente.                                 |
| Ámbito                     | Exclusivamente clientes nuevos captados por el agente en el sector del suministro industrial en Aragón. La cartera existente de CEIMARPACK queda íntegramente excluida. |

#### 3.2 Comisión base sobre margen bruto

La comisión base es del % sobre el margen bruto generado en cada operación para clientes con volumen anual inferior a x €. Sobre esta base operan los tramos por volumen anual del cliente (apartado 3.3) que pueden elevar el porcentaje hasta el %. (Datos por determinar)

El punto de partida en el x % (por determinar) refleja que el ticket medio del sector del suministro industrial es significativamente superior al de otros sectores. A mayor volumen por operación, menor porcentaje es necesario para que la comisión absoluta sea motivadora y sostenible para ambas partes.

#### 3.3 Tramos por volumen anual de cliente

Para incentivar la construcción de cuentas recurrentes y de alto valor, la comisión base sube progresivamente en función del volumen facturado por cada cliente durante el ejercicio anual:

| Volumen anual por cliente | Comisión | Contexto orientativo                                                                     |
|---------------------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Menos de x €              | - %      | Comisión base. Aplica desde el primer euro facturado con ese cliente.                    |
| x € – x €                 | - %      | Cliente de consumo medio. Objetivo alcanzable en los primeros meses de relación activa.  |
| x € – x €                 | - %      | Cliente consolidado. Refleja una relación comercial activa y recurrente.                 |
| x € – x €                 | - %      | Cliente de alto valor. Empresa industrial con volumen de embalaje significativo.         |
| x € – x €                 | - %      | Cliente estratégico. Gran empresa con consumo recurrente y diversificado por familias.   |
| x € o más                 | - %      | Cliente de máximo valor. Techo absoluto del sistema. Premio a la fidelización sostenida. |

El tramo de comisión se recalcula trimestralmente sobre el acumulado del ejercicio. Si un cliente supera un umbral durante el año, el nuevo porcentaje se aplica al trimestre en curso y siguientes, sin efecto retroactivo sobre los trimestres ya liquidados.

### **3.4 Techo máximo**

La comisión devengada sobre cualquier operación individual no superará en ningún caso el % del margen bruto de dicha operación (por determinar). Este techo opera como cláusula de cierre del sistema y protege la sostenibilidad económica del modelo para ambas partes.

### **3.5 Revisión contractual a los 24 meses**

Las partes se comprometen a celebrar una reunión formal de revisión contractual a los 24 meses de la fecha de firma del contrato. Esta revisión es un compromiso explícito y recíproco:

- Si el agente ha construido cartera activa, tiene argumentos documentados para mejorar sus condiciones en sectores o familias específicas.
- Si CEIMARPACK ha crecido en estructura y servicio, puede asumir un modelo más sofisticado adaptado a la realidad de cada territorio y sector.
- Los nuevos porcentajes acordados, en su caso, se aplicarán únicamente a operaciones devengadas a partir de la fecha de revisión, sin efecto retroactivo.

La fecha de los 24 meses es fija e inamovible. Elimina la incertidumbre para ambas partes y garantiza que el modelo evolucionará con la relación comercial, no de forma unilateral.

## 4. Proceso de venta y liquidación

---

| Paso | Responsable      | Acción                                                                                                                                                                      |
|------|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1    | Agente           | Identifica el prospecto en el sector del suministro industrial en Aragón y realiza la primera visita de presentación con catálogo y argumentario de CEIMARPACK.             |
| 2    | Agente + empresa | Solicita cotización con volúmenes y referencias del cliente. La empresa responde en un máximo de 24 horas con precio de venta autorizado y margen estimado de la operación. |
| 3    | Agente           | Presenta la propuesta al cliente y negocia dentro del rango autorizado por la empresa. Cualquier precio inferior al mínimo autorizado requiere validación previa expresa.   |
| 4    | Empresa          | Gestiona íntegramente el pedido, la logística, la entrega y la facturación directamente con el cliente final.                                                               |
| 5    | Empresa          | Comunica al agente, en la liquidación mensual, el detalle por operación: precio de venta, precio de compra, margen bruto, tramo aplicable y comisión devengada.             |
| 6    | Empresa          | Liquida la comisión al agente una vez confirmado el cobro de la factura, mediante factura emitida por el agente como autónomo.                                              |

## 5. Condiciones de colaboración

---

| Aspecto                     | Condición                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tipo de relación            | Agente comercial independiente (autónomo). Relación mercantil, no laboral. Sujeta a la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.                                                                                                                                                              |
| Sector cubierto             | Sector del suministro industrial: fabricantes, talleres, operadores logísticos, empresas de mantenimiento industrial, construcción y afines.                                                                                                                                                               |
| Territorio                  | Comunidad Autónoma de La Rioja y/o Navarra                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Cartera de clientes         | Exclusivamente clientes nuevos sin relación comercial activa con CEIMARPACK en los tres meses anteriores. La cartera existente de CEIMARPACK es gestionada directamente por la empresa y queda íntegramente excluida del ámbito del agente.                                                                |
| Fijación de precios         | La empresa fija el precio de venta autorizado y el precio mínimo de cada familia. El agente negocia dentro de ese rango. Las operaciones cerradas por debajo del precio mínimo requieren validación previa expresa.                                                                                        |
| Gestión del pedido          | La empresa gestiona íntegramente el pedido, la logística, la entrega y la facturación. El agente se centra en la captación, el seguimiento y la fidelización.                                                                                                                                              |
| Duración del contrato       | Indefinida, sin fecha de vencimiento forzada. Garantiza estabilidad y confianza para el agente desde el primer día.                                                                                                                                                                                        |
| Revisión contractual        | Formal y explícita a los 24 meses de la fecha de firma. Los nuevos acuerdos, en su caso, se aplicarán a operaciones devengadas a partir de la fecha de revisión.                                                                                                                                           |
| Confidencialidad            | El agente queda obligado a mantener confidencialidad estricta sobre precios de compra, márgenes, condiciones de proveedores y datos de clientes. La obligación subsiste durante dos años tras la extinción del contrato.                                                                                   |
| Prohibición de competencia  | Durante la vigencia del contrato, el agente no podrá representar marcas que compitan directamente con la gama de la empresa, salvo autorización expresa por escrito.                                                                                                                                       |
| Resolución de discrepancias | Cualquier discrepancia sobre el cálculo del margen o de la comisión se someterá, con carácter previo a la vía judicial, a un procedimiento de mediación profesional. El agente tendrá derecho a solicitar, una vez al año, la verificación independiente del cálculo de comisiones del ejercicio anterior. |

## 6. Apoyo de CEIMARPACK al agente

---

CEIMARPACK se compromete a poner a disposición del agente todos los recursos necesarios para el desarrollo de su actividad con plenas garantías:

- Catálogo de productos 2026. Disponible en formato digital e impreso, con argumentario técnico-comercial por familia adaptado al perfil del cliente industrial.
- Tarifas y precios autorizados. Acceso directo al equipo comercial interno para consultas de precio en tiempo real, con respuesta a cotizaciones en un máximo de 24 horas.
- Muestras de producto. Para visitas comerciales, sin coste para el agente y con reposición ágil.
- Visitas conjuntas. Soporte personal en visitas a clientes estratégicos, cuando el agente lo solicite y la complejidad técnica o el potencial del cliente lo justifiquen.
- Información comercial. Comunicación proactiva sobre nuevos productos, cambios de tarifa, disponibilidad de stock y oportunidades de mercado.
- Liquidación detallada. Documento mensual con desglose por operación: precio de venta, precio de compra, margen bruto, tramo aplicable y comisión devengada. Permite al agente verificar en cualquier momento el cálculo de su retribución.

## 7. Próximos pasos

---

La presente propuesta es el documento marco para la negociación del contrato de agencia. Los siguientes pasos son:

- Lectura y revisión de la propuesta. Plazo orientativo: una semana desde la recepción del documento.
- Reunión de presentación. Encuentro para resolver dudas, repasar el modelo numérico con escenarios reales y ajustar, en su caso, las condiciones particulares.
- Redacción del contrato de agencia. Incorporación de las condiciones particulares al contrato tipo y entrega para revisión por el agente.
- Firma del contrato. Una vez aceptado el texto definitivo, firma del contrato y de la documentación accesoria.
- Primera visita conjunta. Encuentro con un cliente potencial de la cartera del agente para validar conjuntamente el proceso de venta y la respuesta operativa de CEIMARPACK.
- Alta operativa. Alta del agente en el sistema interno, acceso a tarifas actualizadas, catálogo y soporte técnico-comercial.

Compromiso de CEIMARPACK. Esta propuesta refleja con exactitud el modelo retributivo que la empresa está dispuesta a formalizar contractualmente. Las cifras, tramos y condiciones aquí recogidas no son orientativas: son las que se trasladarán al contrato de agencia.

---

### Documento sujeto a aceptación.

Este documento tiene carácter de propuesta. Su contenido se incorporará al contrato de agencia que se firme entre las partes.