

## CONTRATO DE AGENTE COMERCIAL

**FECHA:** .....

### DE UNA PARTE,

..... [denominación social de la empresa], con domicilio en ..... [dirección, ciudad y país] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por .....[nombre y apellidos, cargo], (en adelante, el "Principal" ),

### Y DE OTRA,

*Alternativa A. [Cuando el Agente es una persona física y profesional independiente]*

Don/Doña ....., mayor de edad, ..... [incluir titulación profesional], con domicilio en ..... [dirección, ciudad, país] y número de Identificación Fiscal....., actuando en su propio nombre e interés (en adelante, "el Agente").

*Alternativa B. [Cuando el Agente es una empresa]*

..... [denominación social], con domicilio social en ..... [dirección, ciudad y país] y número de identificación/registro fiscal ....., representada por ..... [nombre y apellidos, cargo] (en adelante, "el Agente").

### AMBAS PARTES ACUERDAN LO SIGUIENTE:

#### 1. PRODUCTOS Y TERRITORIO

El Principal otorga al Agente, que a su vez acepta, el derecho a actuar como agente para promover la venta:

*Alternativa A.* De los siguientes productos: ..... (en adelante, "los Productos"), en el territorio descrito a continuación: ..... (en adelante, "el Territorio" ).

*Alternativa B.* De los productos que figuran en el Anexo 1 de este Contrato (en adelante, "los Productos"), en el territorio que se delimita también en el Anexo 1 (en adelante, "El Territorio").

#### 2. FUNCIONES DEL AGENTE

*Alternativa A.* El Agente podrá negociar, en nombre del Principal, operaciones de compraventa, si bien no tendrá la facultad de concluir contratos en nombre del Principal ni de obligarle jurídicamente de cualquier otra forma. El Agente se limitará a informar a los clientes de las condiciones de venta establecidas por el Principal.

*Alternativa B.* El Agente negociará y concluirá operaciones de compraventa en nombre del Principal. Al negociar con los clientes, el Agente ofrecerá los Productos, estrictamente de acuerdo a las cláusulas y condiciones de venta que el Principal le haya indicado.

### **3. ACEPTACIÓN DE PEDIDOS**

El Agente informará al Principal de cualquier pedido que obtenga. El Principal, podrá rechazar los pedidos que le haya tramitado el Agente, si bien el rechazo continuado de pedidos se considerará contrario a la buena fe y será causa de incumplimiento del Contrato por parte del Principal. El Principal informará al Agente en un plazo máximo de ..... [3, 7, 10] días naturales de la aceptación o rechazo de los pedidos que le transmita.

### **4. OBLIGACIÓN DE ALCANZAR UN OBJETIVO MÍNIMO DE VENTAS**

El Agente se compromete, por cada año de duración del Contrato, a transmitir pedidos por un mínimo de..... [cantidad de dinero] y/o..... [cantidad de productos]. Si al final de cada año, el Agente no alcanza el mínimo establecido, el Principal tendrá derecho, a su elección, a: a) rescindir el Contrato; b) cancelar la exclusividad, en caso de que se haya concedido; c) reducir la extensión del Territorio. El Principal deberá notificar por escrito al Agente el ejercicio de este derecho en un plazo máximo de 30 días naturales siguientes desde el final de año en el que el objetivo mínimo de ventas no se haya alcanzado.

### **5. EXCLUSIVIDAD**

*Alternativa A.* Durante la vigencia del presente Contrato, el Principal no concederá el derecho de venta de los Productos en el Territorio a un tercero, sea persona física o jurídica. No obstante, el Principal tendrá la facultad de negociar directamente, sin intermediación del Agente, con clientes situados en el Territorio siempre que informe al Agente de dichos acuerdos. En este caso el Agente tendrá derecho a percibir una comisión reducida según se establece en el Anexo 2, salvo que el Principal se haya reservado el derecho exclusivo a negociar directamente con ciertos clientes que se incluyen en el Anexo 3 de este Contrato, en cuyo caso el Agente no tendrá derecho a percibir ninguna comisión.

*Alternativa B.* El Principal podrá conceder a terceros, sean personas físicas o jurídicas el derecho para representar y vender sus productos en el Territorio. Por las ventas que se generen, el Agente no tendrá derecho a percibir comisión alguna.

### **6. COMPROMISO DE NO COMPETENCIA**

*Alternativa A.* Salvo autorización escrita del Principal, el Agente no podrá fabricar, distribuir ni representar ningún tipo de producto que entre en competencia directa con los Productos. A tales efectos el Agente declara que en la fecha en que se firma el presente Contrato, actúa en calidad de agente o de distribuidor de las empresas y productos que relacionan en el Anexo 4 de este Contrato. El compromiso de no competencia se mantiene durante la vigencia del presente Contrato y durante ..... [1, 2, 3] años más, después de su finalización.

*Alternativa B.* Durante la vigencia del Contrato el Agente podrá fabricar, distribuir o representar productos similares a los del Principal, si bien le deberá informar de ello.

## **7. OBLIGACIÓN DE INFORMAR AL PRINCIPAL**

El Agente mantendrá puntualmente informado al Principal sobre las condiciones del mercado, la competencia y otras circunstancias que afecten a la comercialización de los Productos. Asimismo, cada ..... [1, 2, 3] meses, enviará al Principal un informe sobre sus actividades y expectativas de ventas.

## **8. OBLIGACIÓN DE INFORMAR AL AGENTE**

El Principal facilitará al Agente toda la información necesaria sobre los Productos (catálogos, especificaciones técnicas, manuales de uso, listas de precios, etc.). Asimismo, informará al Agente, de forma inmediata, de cualquier cambio en los precios, condiciones de venta o de pago. En el caso de que su capacidad de suministro sea significativamente inferior a lo que el Agente pueda esperar, informará de ello al Agente dentro de un plazo de tiempo razonable.

## **9. SUBAGENTES**

*Alternativa A.* El Agente podrá contratar subagentes en todo el Territorio, previa información al Principal con un mínimo de ..... [1, 2, 3] meses de antelación. El Agente será responsable de las actuaciones de los subagentes en las mismas condiciones que si las hubiera realizado él mismo.

*Alternativa B.* El Agente no podrá contratar subagentes sin la autorización previa del Principal.

## **10. PROHIBICIÓN PARA OTROS TERRITORIOS**

El Agente no podrá representar al Principal, ni realizar ventas con clientes que tengan su residencia fuera del Territorio. El Agente informará al Principal de cualquier pedido realizado por empresas fuera del Territorio, si bien esta información no le dará derecho a percibir comisión alguna.

## **11. ASISTENCIA TÉCNICA**

El Principal prestará al Agente la asistencia técnica necesaria para que éste conozca, de forma suficiente, los Productos. En el caso de que sea necesario, el alcance y costes de esta asistencia deberá regularse en los Anexos de este Contrato.

## **12. SERVICIO POSTVENTA Y MANTENIMIENTO**

Todos los servicios de postventa o mantenimiento que realice el Agente, los realizará con cargo al Principal y se atenderá a lo que se establezca en los Anexos de este Contrato. Dichos servicios, se realizarán sobre la totalidad de los Productos ubicados en el Territorio, hayan sido o no vendidos a través del Agente.

## **13. RESPONSABILIDAD FINANCIERA DEL AGENTE**

El Agente informará de la solvencia financiera de los clientes cuyos pedidos transmita al Principal. No transmitirá pedidos de aquellos clientes que considere que no están en condiciones de asumir los compromisos de pago, sin advertir de ello al Principal. En el caso de operaciones que resulten impagadas el Agente será penalizado en sus comisiones de acuerdo a lo establecido en el Anexo 2 de este Contrato.

#### **14. COMISIÓN DEL AGENTE**

El Agente tendrá derecho a una comisión sobre las ventas de los Productos realizadas durante el período de vigencia del Contrato a los clientes establecidos en el Territorio.

*Alternativa A.* La cuantía de la comisión será del ..... % sobre todas las ventas realizadas.

*Alternativa B.* La cuantía de la comisión se establece en base al volumen de cada operación de venta de acuerdo a lo que se establece en el Anexo 2 de este Contrato.

#### **15. CÁLCULO DE LA COMISIÓN**

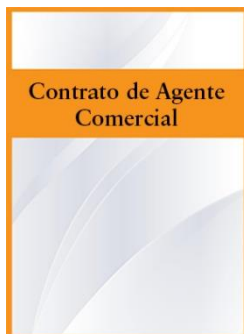
El importe de la comisión se calculará sobre:

*Alternativa A.* El importe neto de la factura, es decir, sin incluir los gastos adicionales (empaquetado, transporte y seguro), ni los impuestos, siempre que dichos gastos e impuestos se detallen por separado en la factura.

*Alternativa B.* El precio de venta en factura, incluyendo todos los gastos de transporte y seguro, pero sin incluir los impuestos.

#### **16. COMISIONES REDUCIDAS**

El Agente recibirá comisiones reducidas en los siguientes casos: (a) cuando consiga pedidos fuera del Territorio y el Principal lo acepte; (b) cuando otro agente consiga pedidos en el Territorio que sean autorizados por el Principal; (c) cuando se otorguen condiciones más favorables que las usuales a un cliente. El importe de estas comisiones reducidas será el que se establece en el Anexo 2 de este Contrato.



**Esta es una muestra del Contrato de Agente Comercial.**

**Para obtener más información sobre este contrato clic en:**

**[CONTRATO DE AGENTE COMERCIAL](#)**

## CONTRATOS MERCANTILES

- Contrato de Compraventa Mercantil
- Contrato de Distribución Comercial
- Contrato de Agente Comercial
- Contrato de Comisión Ventas
- Contrato de Prestación Servicios
- Contrato de Consultoría Empresas
- Contrato de Suministro de Productos
- Contrato de Fabricación de Productos
- Contrato de Franquicia Individual
- Contrato de Máster Franquicia
- Contrato de Alianza Estratégica

## CONTRATOS TECNOLÓGICOS

- Contrato de Licencia de Patente
- Contrato de Licencia de Marca
- Contrato de Transferencia de Tecnología
- Contrato de Know How
- Contrato de Licencia de Software
- Contrato de Distribución de Software
- Contrato de Desarrollo de Software
- Contrato de Desarrollo de Página Web
- Contrato de Investigación y Desarrollo
- Contrato de Compraventa de Dominio .com
- Contrato de Compraventa de Dominio .es

## CONTRATOS LABORABLES

- Contrato de Alta Dirección
- Contrato de Trabajo Indefinido
- Contrato de Trabajo Temporal
- Contrato de Trabajador Autónomo

## CONTRATOS DE CONFIDENCIALIDAD

- Confidencialidad entre Empresas
- Confidencialidad de Producto o Idea
- Confidencialidad para Empleados
- Confidencialidad para Consultores

## CONSTITUCIÓN DE EMPRESAS

- Sociedad Anónima
- Sociedad Limitada
- Sociedad Limitada Unipersonal
- Sociedad Limitada Profesional
- Unión Temporal de Empresas (UTE)
- Agrupación de Interés Económico (AIE)
- Fundación de Ámbito Estatal

## DOCUMENTOS PARA EMPRESAS

- Pacto de Socios para Crear Empresa
- Pacto de Socios con Inversor
- Plan de Negocio para Inversores
- Propuesta de Negocio para Inversores
- Memorándum de Entendimiento
- Cartas de Intenciones para Empresas
- Poderes Mercantiles para Empresas

## CONTRATOS EN INGLÉS

- Export Contract
- Import Contract
- Distribution Contract
- Agency Contract
- Service Provider Contract
- Strategic Alliance Contract

## DOCUMENTOS EN INGLÉS

- Shareholders Agreement
- Investors Agreement
- Business Plan for Investors
- Business Proposal for Investors

Compra online  
[www.startuplegal.es](http://www.startuplegal.es)  
[info@startuplegal.es](mailto:info@startuplegal.es)