

MUESTRA DE CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL

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.

Ésta es una muestra de 2 páginas de 11 del **Contrato de Agencia Comercial**.

Para obtener más información de este contrato, haga clic en este enlace:

[CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL](#)