

MUESTRA DE CONTRATO DE REPRESENTACIÓN COMERCIAL

5. NEGOCIACIÓN DE LAS OPERACIONES

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

Alternativa B. El Representante negociará y concluirá operaciones de compraventa en nombre de la Empresa. Al negociar con los clientes, el Representante ofrecerá los productos, estrictamente de acuerdo a las cláusulas y condiciones de venta que la Empresa le haya indicado.

6. APROBACIÓN DE LAS OPERACIONES

En todas las operaciones que realice, el Representante deberá advertir al cliente que las mismas deberán ser aprobadas por la Empresa, antes de ser firmes. Para obtener tal aprobación, las operaciones deberán ajustarse a las condiciones, precios y descuentos, e instrucciones específicas para cada producto que haya establecido [la Dirección General o la Dirección Comercial] de la Empresa, quién deberá comunicar al Representante en un plazo máximo de días, la aceptación o rechazo de las operaciones propuestas, justificando, en el caso de rechazo, los motivos en que se basa tal decisión.

7. GESTIÓN DE COBRO DE LAS OPERACIONES

Alternativa A. En ningún caso, el Representante realizará gestiones de cobro en nombre de la Empresa, ni tomará dinero de los clientes en concepto de pago de las operaciones.

Alternativa B. Cuando la Empresa lo autorice expresamente, el Representante gestionará el cobro de las operaciones por él realizadas, sin que ello suponga una alteración de las condiciones de este Contrato, ni tampoco responsabilidad alguna ya que no asume el riesgo de las operaciones.

8. REMUNERACIÓN DEL REPRESENTANTE

Alternativa A. El Representante percibirá una comisión del% sobre las ventas de los productos que sean aprobadas por la Empresa.

Alternativa B. El Representante percibirá una comisión del% sobre las ventas de los productos que sean aprobadas por la Empresa, así como por aquellas operaciones que sean concertadas directamente con la Empresa con clientes establecidos en el territorio asignado al Representante.

9. CÁLCULO DE LAS COMISIONES

El importe de las comisiones 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.

10. FECHA DE PAGO DE LAS COMISIONES

El pago de las comisiones se realizará siempre, previo pago del importe de la venta por parte del cliente.

Alternativa A. Las comisiones se liquidarán, operación por operación, y se abonarán en un plazo de días naturales desde la fecha de pago del cliente.

Alternativa B. Las comisiones se liquidarán de forma agrupada y se abonarán [mensualmente, trimestralmente, anualmente], el último día del período correspondiente.

11. GASTOS DE GESTIÓN Y REPRESENTACIÓN

Independientemente de la comisión indicada, el Representante percibirá de la Empresa:

Alternativa A. Una cantidad fija mensual de en concepto de gastos de gestión y representación.

Ésta es una muestra de 2 páginas de 7 del **Contrato de Representación Comercial**.

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

[CONTRATO DE REPRESENTACIÓN COMERCIAL](#)