

MUESTRA DE CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL



Fecha:

De una Parte,

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

y de Otra,

..... [denominación social de la empresa o de la persona física], con domicilio social en [dirección, ciudad y país] y número de identificación/registro fiscal , (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. 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.

.....

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

Para obtener más información de este contrato,

haga clic en este enlace:



[CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL](#)