



La empresa se reserva, en todo caso, la aceptación o el rechazo de las propuestas de pedidos conseguidas a través de la gestión del representante, cuando, a juicio de la dirección comercial de aquella, no ofrezcan suficientes garantías en orden a su buen fin.

Dichos productos son susceptibles de variación, limitación, cambio, suspensión temporal o definitiva, a tenor de las necesidades, situación, evolución o fluctuaciones del mercado, a criterio de la dirección comercial de la empresa.

Para la realización de la actividad objeto del presente contrato el representante se compromete a aportar y mantener vehículo propio adecuado para tal fin.

**Tercera.-** La actividad de mediación del representante lo será ante futuros clientes de la empresa y nunca ante los ya actuales. Es función primordial del representante, en todo caso, la captación y aportación del mayor número posible de futuros clientes.

Para la determinación de la clientela que, con su actividad, aporte el representante a los posibles efectos determinados en el artículo 21 de la Ley de 27 de mayo de 1992, en anexo aparte se hace constar la lista de clientes que lo son ya de la empresa y que esta aporta a la relación de agencia que se concierta.

**Cuarta.-** Como actividad complementaria a la principal de mediación, el representante se compromete también a realizar, respecto a determinados clientes en quienes concurren especiales circunstancias, y que la empresa le indique, las gestiones de cobro de las operaciones mercantiles realizadas. Esta actividad complementaria la efectuará a su criterio, organizando el tiempo de dedicación a la misma bajo su propia responsabilidad, teniendo en cuenta, sin embargo las instrucciones generales de la empresa, de modo particular en lo que refiere a la forma de recepción y remisión de cantidades percibidas.

**Quinta.-** El representante llevará a cabo su actividad en la siguiente zona: "Provincia de                   ". La zona descrita se considera exclusiva, para el representante, en cuanto a la realización de su actividad de promoción. No obstante ello, la empresa se reserva la facultad de realizar en la misma gestiones comerciales que considere oportunas a través de su departamento comercial. Por su parte, el representante se compromete a cooperar en las mismas incluso, si fuere necesario, acompañando a las personas desplazadas que la lleven a cabo.

Por el representante

Por la empresa

**Sexta.-** La empresa facilitará oportunamente al representante los correspondientes muestrarios, tarifas y demás elementos materiales para su gestión de promoción. Todo ello será remitido por la empresa, a su cargo, hasta su destino. El representante se compromete a conservarlo con la adecuada diligencia comercial.

Al final de los sucesivos ciclos de ventas y, en todo caso, al rescindirse, por cualquier causa, este contrato, el representante deberá devolver a la empresa los muestrarios y demás elementos en su poder remitiéndolos también a cargo de aquella.

**Séptima.-** El representante organizará su actividad profesional de mediación y promoción así como el tiempo que dedique a la misma conforme a sus propias pautas, normas y criterios. Esa independencia y autonomía lo serán sin perjuicio de desarrollar aquella actividad con arreglo a las instrucciones generales de la empresa, esenciales e imprescindibles en materias y aspectos tales como precios, condiciones de entrega y de pago de las operaciones mercantiles que se realicen, características de los clientes, etc.

**Octava.-** Si bien el representante, por la propia naturaleza de su actividad profesional, puede realizar su función mediadora o de promoción para otras empresas, entidades o personas, no podrá, sin embargo, llevarla a cabo para aquellas cuyo objeto industrial o mercantil pueda suponer competencia, directa o indirecta, para la aquí contratante.

**Novena.-** Como contraprestación económica a la realización de su actividad de promoción, el representante percibirá la remuneración siguiente:

- Una comisión del 15 por 100 aplicada sobre el precio neto de los productos o servicios vendidos por la intervención directa y personal del representante.
- Una comisión del 0 por 100 aplicada sobre el precio neto de los productos o servicios vendidos en la zona de actuación del representante que en su conclusión éste no haya intervenido.

**Décima.-** Las comisiones se abonarán una vez entregado el producto o finalizado el servicio y cobrado éste por parte de la empresa. En el caso de que se liquidaren adelantadamente comisiones de operaciones que, posteriormente, no llegarán a buen fin, total o parcialmente, por no pagar el cliente el precio de la operación, el importe indebidamente abonado se retrotraerá de la primera liquidación periódica que se realice. En ese sentido, se entenderán, en todo caso, percibidas a cuenta las comisiones que provengan de operaciones que no hayan llegado en su totalidad, a ese buen fin.

**Undécima.-** Correrán por cuenta del representante los gastos que le ocasione el ejercicio de su actividad profesional.

**Duodécima-** El representante se compromete a no realizar la actividad profesional de promoción concertada en este documento para otras personas o entidades de la competencia de la empresa contratante una vez se haya extinguido el presente contrato, sea cual fuere la causa de su rescisión.

Esta restricción tendrá una duración de dos años a partir del momento de la terminación del contrato. No obstante, si este tiene una duración inferior a dos años, la limitación lo será por el mismo periodo en que el contrato estuvo vigente.

**Decimotercera.-** Este contrato se pacta por tiempo indefinido.

**Decimocuarta.-** En todo lo no pactado en el presente contrato, se estará a lo determinado en la Ley 12/1992 de 27 de mayo, reguladora del contrato de agencia.

En cuyos términos ambas partes contratantes dejan redactado el presente documento, en cuyo contenido se afirman y ratifican, firmándolo por duplicado en la ciudad y fecha en el encabezamiento expresadas.

Por la Empresa

Por el Representante