

Contrato de comisión

Empresa: [Nombre de Empresa], [Razón social de la empresa] **Representante de ventas:** [Nombre de Representante de ventas] **Fecha de inicio:** [Fecha]

Este contrato es para un representante de ventas independiente, no para un empleado. [Si el representante es su empleado, muchos estados exigen un plan de comisiones por escrito con condiciones específicas para empleados; use uno que cumpla las leyes laborales de su estado.]

1. Contratación

La Empresa contrata al Representante de ventas (el "Representante"), sin exclusividad, para conseguir clientes para [productos o servicios] en [territorio, tipo de cliente o "cualquier territorio"]. El Representante puede representar también a otras empresas, salvo competidores directos de la Empresa en [categoría de producto], a menos que la Empresa lo autorice por escrito.

2. Comisión

La Empresa pagará al Representante una comisión del [Tasa]% del monto neto que la Empresa efectivamente cobre a cada cliente conseguido por el Representante, sobre las ventas realizadas durante este contrato [y durante [Número] meses después de la primera compra del cliente]. "Monto neto" significa el monto facturado menos impuestos, envío, reembolsos, créditos y descuentos. [Alternativa: un monto fijo de [Monto] por venta, o una tasa escalonada; descríbala aquí.]

3. Cuándo se gana y se paga la comisión

Una comisión se gana solo cuando la Empresa recibe el pago del cliente. La Empresa pagará las comisiones ganadas a más tardar el día [15] del mes siguiente al mes en que reciba el pago, con un estado de cuenta que muestre cada venta, el monto cobrado y la comisión. Si la Empresa reembolsa o acredita después un pago por el que ya pagó comisión, podrá descontar esa comisión de comisiones futuras.

4. Atribución de ventas

Se atribuye una venta al Representante cuando [p. ej., "el Representante registra al cliente por escrito ante la Empresa antes de que la Empresa haya tenido contacto con él, y el cliente compra dentro de los [Número] días siguientes"]. La Empresa resolverá de buena fe cualquier disputa sobre a qué representante se atribuye una venta y explicará su decisión por escrito.

5. Precios y aceptación

El Representante solo cotizará los precios y condiciones vigentes de la Empresa, y no tiene facultad para firmar contratos, aceptar pedidos ni comprometer a la Empresa. La Empresa puede aceptar o rechazar cualquier pedido.

6. Gastos

El Representante paga sus propios gastos, salvo que la Empresa apruebe un gasto por escrito y por adelantado.

7. Contratista independiente

El Representante es un contratista independiente. Decide cómo, cuándo y dónde trabaja, es responsable de sus propios impuestos y no tiene derecho a las prestaciones de los empleados de la Empresa. La Empresa emitirá el Formulario 1099 cuando corresponda.

8. Confidencialidad

El Representante mantendrá la confidencialidad de los precios no públicos, las listas de clientes y la información de negocio de la Empresa, y la usará solo para cumplir este contrato, durante su vigencia y después.

9. Vigencia y terminación

Este contrato comienza en la fecha de inicio y continúa hasta que cualquiera de las partes le ponga fin con un aviso por escrito de [Número, p. ej., 30] días. La Empresa seguirá pagando las comisiones de los pedidos hechos antes de la terminación, cuando el cliente pague, [y de los pedidos de los clientes del Representante hechos dentro de los [Número] días siguientes a la terminación].

10. Acuerdo completo y ley aplicable

Este es el acuerdo completo sobre las comisiones del Representante; cualquier cambio debe hacerse por escrito y estar firmado por ambas partes. Se rige por las leyes del Estado de [Estado].

Firmas

Al firmar abajo, cada parte acepta estos términos.

[Nombre de Empresa] ("Empresa")

Firma: _____ Nombre: _____ Fecha: _____

[Nombre de Representante de ventas] ("Representante de ventas")

Firma: _____ Nombre: _____ Fecha: _____

Esta plantilla es un punto de partida general, no asesoría legal: debe personalizarse y revisarse según cada situación.