

CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

En la ciudad de Bogotá D.C., a los 15 de junio de 2026, entre los suscritos a saber: por una parte, Carlos Alberto Pérez Gómez, identificado(a) con C.C. número 79.456.123, quien para los efectos del presente contrato se denominará el/la PROVEEDOR(A), y por la otra parte, María Fernanda López Ramos, identificado(a) con C.C. número 52.789.456, quien para los efectos del presente contrato se denominará el/la DISTRIBUIDOR(A) (y en conjunto "LAS PARTES"), hemos convenido celebrar el presente CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL, que obrará bajo las normas del Código de Comercio de Colombia, respetando la libertad de empresa y bajo las siguientes cláusulas especiales:

PRIMERA - NATURALEZA Y OBJETO DEL CONTRATO:

En virtud del presente contrato, EL PROVEEDOR concede a EL DISTRIBUIDOR el derecho de adquirir, comercializar y revender los productos de propiedad o fabricación de EL PROVEEDOR. El presente acuerdo NO ES UN CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL ni un contrato de suministro puro, toda vez que EL DISTRIBUIDOR adquiere los bienes, incorporándolos a su propio patrimonio, actuando en su propio nombre, por su cuenta y riesgo, y lucrándose del margen comercial de reventa, utilizando para la promoción y venta su propia infraestructura administrativa, técnica y financiera.

Por ende, EL DISTRIBUIDOR no actúa como representante, mandatario ni agente de EL PROVEEDOR, y no tendrá derecho a cobrar comisión alguna o cesantía comercial a la terminación del contrato.

SEGUNDA - PRODUCTOS Y TERRITORIO:

* Productos objeto del contrato: - Línea, marca o referencias incluidas: ...

- Productos excluidos o fuera de alcance: ...

- Anexo técnico, catálogo o lista vigente aplicable.

* Territorio autorizado: La venta y comercialización deberá desarrollarse exclusivamente en el siguiente ámbito geográfico: Departamento de Cundinamarca / Región Caribe / todo el territorio nacional.

* Canales autorizados: - Canales permitidos: tiendas físicas, ecommerce propio, mayoristas, institucional (ajustar)

- Marketplaces, terceros o venta cruzada prohibida o autorizada: ...

- Restricciones de precio, promoción o descuentos fuera de política comercial.

TERCERA - EXCLUSIVIDAD:

Sobre el territorio mencionado en la Cláusula Segunda, las partes han convenido la siguiente

política de exclusividad: SÍ, exclusividad a favor del Distribuidor (nadie más puede vender allí). En el evento de pactarse exclusividad a favor de EL DISTRIBUIDOR, EL PROVEEDOR se abstendrá de designar a otros distribuidores en dicho territorio o de realizar ventas directas, salvo pacto expreso en contrario. En ausencia de exclusividad, EL PROVEEDOR conserva libertad de mercado.

Las reglas de competencia, consumidor, precios sugeridos, publicidad, garantías al consumidor, tratamiento de datos de clientes y cumplimiento comercial serán:

- Revisión de exclusividad, precios sugeridos no obligatorios y publicidad
- Garantías al consumidor, devoluciones y servicio posventa
- Datos de clientes, CRM, confidencialidad y Ley 256/1996

CUARTA - CONDICIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS:

1. Margen o Descuento: EL PROVEEDOR facturará los productos a EL DISTRIBUIDOR reconociendo el siguiente margen o descuento sobre el precio de lista vigente público: 30% de descuento sobre el precio de lista de venta al público. Este margen constituye la única ganancia de EL DISTRIBUIDOR.
2. Lista de precios y política comercial: - Precios de compra, descuentos por volumen y lista vigente
 - Precios sugeridos al público, promociones y cambios con aviso previo
 - Facturación, IVA, retenciones y soportes comerciales.
3. Metas de Compra: Para mantener la vigencia del contrato y, cuando corresponda, la exclusividad territorial o comercial concedida, EL DISTRIBUIDOR se obliga a cumplir una meta mínima de \$ 2.500.000 (DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M.L.) con periodicidad Trimestral. La medición, reportes y consecuencias serán: - Periodo de medición, reportes y evidencia de cumplimiento
 - Consecuencias por incumplimiento y relación con exclusividad
 - Ajustes por fuerza mayor, lanzamientos o cambios de catálogo. Las consecuencias por incumplimiento se aplicarán conforme a las causales y preavisos pactados.
4. Pedidos, entrega, inventario y soporte: - Órdenes de compra, tiempos de despacho e inventario mínimo sugerido
 - Devoluciones, soporte técnico/comercial y capacitación
 - Backorder, sustitutos y continuidad de abastecimiento.
5. Forma de Pago de Pedidos: Los pedidos requeridos por EL DISTRIBUIDOR deberán ser pagados a EL PROVEEDOR bajo la siguiente modalidad: El valor de los pedidos facturados se pagará A 45 días calendario desde la fecha de facturación, mediante transferencia o consignación bancaria a la cuenta de ahorros No. 123-456789-01 del banco Bancolombia, a nombre del

PROVEEDOR. El DISTRIBUIDOR enviará el comprobante de pago al PROVEEDOR dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a la transacción. El pago extemporáneo generará intereses de mora a la tasa máxima legal permitida, liquidados desde el día siguiente al vencimiento hasta la fecha de pago efectivo.. La mora generará intereses conforme a la tasa aplicable y a la liquidación soportada.

QUINTA - OBLIGACIONES DE EL DISTRIBUIDOR:

1. Adquirir los productos y revenderlos asumiendo el riesgo de la cartera derivada de sus ventas a clientes finales.
2. Contar con la estructura de personal, almacenamiento y logística necesaria para cubrir adecuadamente el Territorio.
3. Respetar la imagen, marcas comerciales y signos distintivos de EL PROVEEDOR, utilizándolos únicamente para los fines de este contrato y siguiendo los manuales de marca, publicidad y materiales acordados:
 - Manual de marca, aprobación previa de campañas y claims permitidos
 - Materiales publicitarios suministrados o autorizados por el proveedor
 - Retiro de materiales y avisos al terminar el contrato
4. No alterar los empaques ni la composición de los productos, acatando las garantías de fábrica y respondiendo ante los consumidores directos por el servicio post-venta.
5. Manejar clientes, cartera, reportes, datos comerciales, datos personales y confidencialidad conforme a:
 - Titularidad de clientes finales y cartera del distribuidor
 - Reportes de ventas, CRM y confidencialidad de datos
 - Datos personales, devolución de información y uso permitido

SEXTA - OBLIGACIONES DE EL PROVEEDOR:

1. Suministrar los productos a EL DISTRIBUIDOR conforme a las órdenes de compra aceptadas, en las cantidades, calidad y tiempos estipulados.
2. Proveer a EL DISTRIBUIDOR información técnica, publicitaria y manuales de producto requeridos para facilitar la comercialización.
3. Respaldar legalmente y ante el consumidor final la garantía de calidad intrínseca de los productos, conforme a las Leyes de Protección al Consumidor o Estatuto del Consumidor en su defecto.

— — —

MUESTRA GRATUITA — DOCUMENTO INCOMPLETO

Esta es una vista previa con fines informativos. La versión completa incluye todas las cláusulas,

personalización guiada y descarga en PDF y Word en:

www.haztucontrato.com

MUESTRA