

Distribuidor	Agente
Recibe muestrario para un tiempo determinado*	Recibe muestrario para un tiempo determinado*
Una vez acabada la temporada de hacer pedidos puede comprar el muestrario con un descuento (normalmente de 40-50%) o devolverlo al proveedor	Una vez acabada la temporada de hacer pedidos puede comprar el muestrario con un descuento (normalmente de 40-50%) o devolverlo al proveedor
Organiza presentaciones de colecciones y hace pedidos	Organiza presentaciones de colecciones y hace pedidos
Puede solicitar exclusividad para una región o un país**	Puede solicitar exclusividad para una región o un país**
Hace un pedido colectivo a nombre de su empresa	Remite al proveedor los pedidos particulares de sus clientes
Recibe un descuento de distribuidor para la compra mayorista (aproximadamente un 30%) e impone su margen	Recibe comisión sobre los pedidos tramitados y cobrados (normalmente es un 10% del valor del pedido). La comisión del agente está incluida en los precios que éste presenta a las tiendas.
Revende la mercancía a sus clientes con su margen	Monitorea las fechas de entrega de mercancía pedida por sus clientes y las fechas de pagos de los respectivos
Según convenido puede asumir o no el gasto de transporte de la mercancía***	No paga por el transporte de la mercancía. El precio de transporte está incluido en el precio de la mercancía
Puede solicitar de proveedor los medios para promocionar la marca que vende (catálogos, posters, catálogos participación en ferias, etc.)	Puede solicitar de proveedor los medios para promocionar la marca que vende (catálogos, posters, catálogos participación en ferias, etc.)

* Coste del envío de muestrarios asume el proveedor

** Proveedor normalmente no se niega a conceder la exclusividad cuando el agente se la solicita a no ser que ya tenga algún cliente en el país en cuestión y quiere trabajar con el directamente.

*** Dado que el precio de transporte repercute el precio final de mercancía se suele mirar quien tiene mejor tarifas de agencia de transporte